

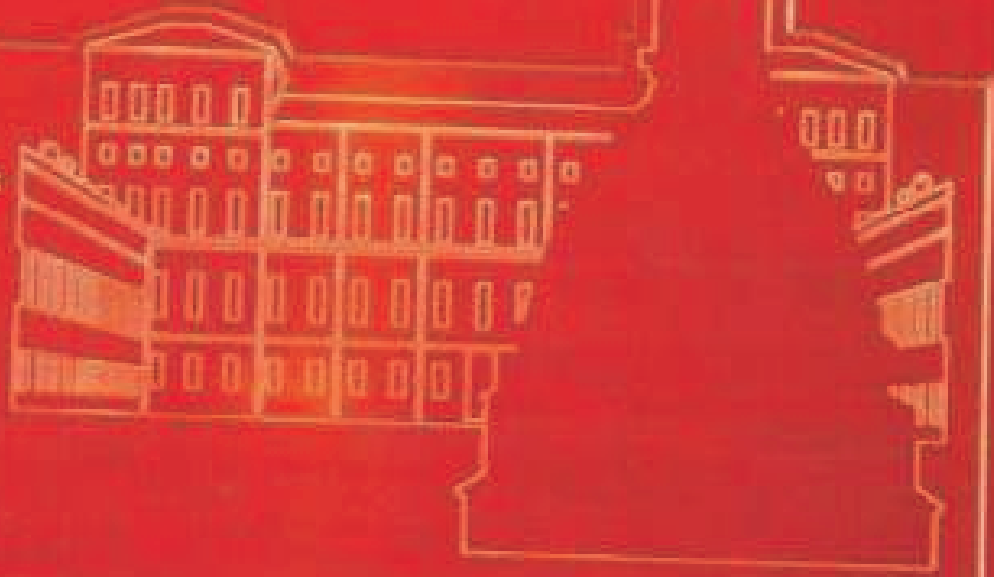
ODAVİZYON

KOCAELİ SANAYİ ODASI KURUMSAL İLETİŞİM VE YATIRIM BÜROSU

25. YIL
SAYI 106 - EKİM 2015



2015
World Chambers
Competition

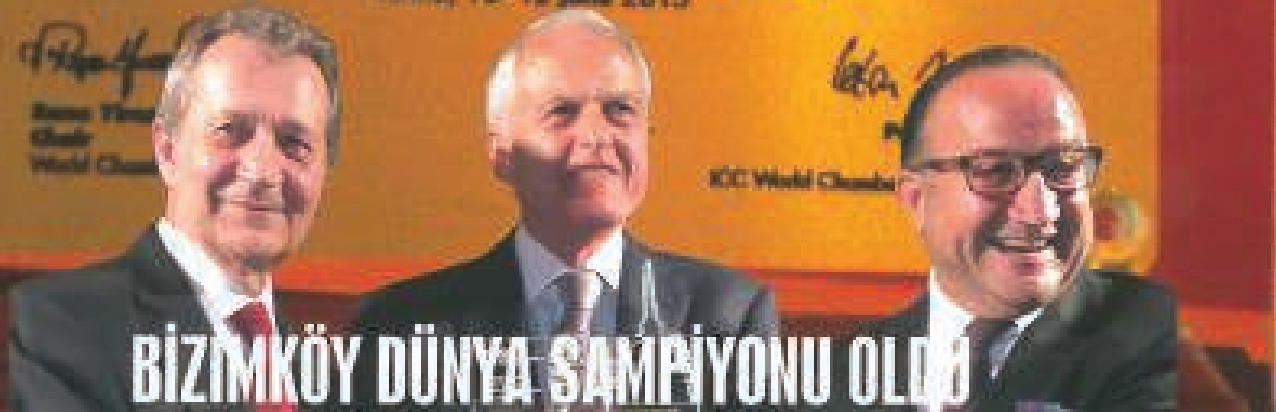


The Kocaeli Chamber of Industry - Turkey

Winner

Best job creation and business development project
Our Village

A special feature of the 9th World Chambers Congress
Lisboa, 10-12 June 2015



BİZİMKÖY DÜNYA ŞAMPİYONU OLDU

KOCAELİ SANAYİ ODASI
Adına İmtiyaz Sahibi
Memet Barış Turabi

Yayın Kurulu
Ayhan Zeytinoğlu,
Memet Barış Turabi

Reklam ve
Haber Koordinasyonu:
Elif Bilgisu

Fotoğraf:
Murat Özer

Kocaeli Sanayi Odası Adres
Fuar içi 41040 Kocaeli
Tel: 0262 315 80 00



Anadolu Basın Merkezi

Yayına hazırlık:

Genel Yönetmen
Levent Akbay

Editör Yayın Koordinatörü Görsel Yönetmen
Belma Özgen Umutcan Akbay Melis Çiñcinoğlu

Yayın Şefi:
Esra Özgen

Görsel Destek
Anadolu Basın Merkezi

İletişim:
Adres: Birlik Mahallesi 414. Sokak
10/B Çankaya/ANKARA
Tel: 0312 496 01 37 - 09
www.anadolubasinmerkezi.com

Baskı
Arkadaş Basım Sanayi Ltd. Şti.
Kazım Karabekir Cad. Sütçüoğlu İşhanı No: 37/4
Ulus-ANKARA
Tel: 0312 341 57 07

Yayın Tarihi: 30.01.2013



46

içindekiler

- 2 Başkan'dan Mektup: Bizimköy modelinin başarısı küresel ölçekte de tescillendi
- 4 Ayhan Zeytinoğlu, İKV Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi
- 5 Mapsis Metal'e En Başarılı İşbirliğini Gerçekleştiren Girişimci ödülü verildi
- 7 Kocaeli 'Devler Ligi'nde 89 firma ile temsil edildi
- 14 Kordsa
- 16 İzocam on yılda 95 milyon dolarlık yatırım yaptı
- 18 Kastamonu Entegre Rusya'da 'dünyanın en büyük' yonga levha tesisinin temelini attı
- 20 Çok maksatlı sanayi holdingi Polisan, büyümesini sürdürüyor
- 22 Sarkuysan, yıllık 220 bin tonun üzerinde üretim kapasitesi ile dünya ölçeğinde...
- 24 İpragaz, SHV Energy Doğu Avrupa ile Asya Bölgeleri'nin merkezi konumunda
- 26 Pirelli ihracatta liderliğini sürdürdü
- 27 Kocaeli'de sanayinin kapasite kullanımı hazırda yüzde 70.7 oldu
- 28 SANTEK 16 Fuarını TÜYAP düzenleyecek
- 30 "Haziran Oda Meclisi toplantısında konuşan Ayhan Zeytinoğlu; "Yüzümüzü ekonomik kalkınmaya çevirmemiz gerekiyor."
- 31 Haziran ayı Oda Meclisi'nin konuk konuşmacısı Hakan ERTÜRK: "Melek Yatırımcılık bir finansman sağlama yöntemidir."
- 36 Lüksemburg ve 'Büyük Bölge İş Günleri'
- 46 Bizimköy dünya odalararası "iş yaratma-iş geliştirme" yarışmasında dünya birincisi oldu
- 60 Sel suları Kartepe'de sanayicileri mağdur etti
- 61 Bilişim Vadisi 2016 yılı sonunda tamamlanmış olacak



5

Bizimköy'ün dünya odaları arasında 'iş yaratma'da birinci olmasını değerlendiren Başkan Zeytinoğlu:

Bizimköy modelinin başarısı küresel ölçekte de tescillendi

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, engellilerin üretim yaptığı sosyal sorumluluk projesi Bizimköy'ün tüm dünya odaları arasında iş yaratma-iş geliştirme kategorisinde birinci olarak seçilmesini değerlendirerek "Bizimköy'ün küresel model olduğu tescillendi. Bundan sonra bu modeli Türkiye ölçüsünde geliştirmek için çaba göstermeli, engellilerin tüm engellerini kaldırmalıyız. Çünkü hepimiz birer potansiyel engelliyiz." değerlendirmesini yaptı.

Milano'da alınan ödülün büyük sevinç ve heyecan yarattığına işaret ederek, Bizimköy'ün tüm çalışanlarına teşekkür eden Ayhan Zeytinoğlu, Bizimköy ile ilgili olarak herhangi bir ekstra desteğe ihtiyacı olmadığını, modelin kendi kendini finanse ettiğini belirterek şöyle konuştu:

"Bilgi birikimimizi Türkiye'deki diğer sivil toplum kuruluşları ile ya da bu alanda faaliyet göstermek isteyen kuruluşlarla paylaşmaya, danışmanlık yapmaya hazırız. Engellilerin iş yaşamında karşılaştıkları engelleri kaldırmaya yönelik olarak tasarlanan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi modeli, yurt içinde ve yurt dışında birçok kuruma ve sivil toplum kuruluşuna örnek olabilir. Gelin hep birlikte engellilerin önündeki engelleri kaldıralım. Herkes engelsiz olsun."

-DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI

UNCTAD'ın 2014 yılı Dünya Yatırım Raporu'nda yer alan Türkiye'nin uluslararası doğrudan sermaye girişi performansını değerlendiren KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Türkiye'nin daha çok istihdam, daha çok katma değer yatırımlara ihtiyacı olduğunu" söyledi.

Türkiye'nin uluslararası doğrudan yatırım girişlerinde gerileme eğiliminin gözlemlendiğine dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu; "Siyasi istikrarın kuvvetli olduğu dönemlerde yatırım girişlerinin de pik yaptığını görüyoruz. Bu noktada siyasi istikrarın yatırım kararlarında ne kadar belirleyici olduğu da ortaya çıkıyor." şeklinde konuştu.

Başkan Zeytinoğlu UNCTAD'ın Dünya Yatırım Raporu verileri çerçevesinde Türkiye'nin performansını ve ayrıca Türkiye ekonomisindeki son dönem gelişmeleri şu şekilde yorumladı:

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü (UNCTAD) 2015 Dünya Yatırım Raporu'na göre, dünyada uluslararası doğrudan yatırım girişleri 2014 yılında yüzde 16 azaldı. Türkiye 2013 ve 2014'te 12,5 milyar dolarla bir önceki yılın seviyelerini korudu.

Uluslararası doğrudan yatırım girişinde en büyük kaybı, yüzde 28 düşüşle gelişmiş ülkeler yaşadı. En çok yabancı yatırım çeken ülke Çin olurken, ardından sırasıyla Hong Kong ve ABD geldi. UNCTAD'ın sınıflandırmasına göre Batı Asya Bölgesi'nde Bahreyn, Irak, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Umman, Katar, Suudi Arabistan Filistin, Suriye, Türkiye, BAE, Yemen'le birlikte yer alan Türkiye, bölgenin en çok uluslararası doğrudan yatırım çeken ekonomisi oldu.

2014 yılında, Türkiye Dünya'da en çok UDY çeken 22. ekonomi oldu. 2013'te 37. sırada olan Türkiye gelişmekte olan ekonomiler arasında en çok uluslararası doğrudan yatırım çeken 12. ekonomi oldu. 2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da ABD, en fazla yatırım yapan ekonomi oldu. Türkiye ise 32. sırada yer aldı. Ayrıca Türkiye, bu yıl da toplam uluslararası doğrudan yatırım girişinden yüzde 1 pay aldı. 2015 yılına baktığımızda ise; yılın ilk 4 ayında uluslararası doğrudan yabancı yatırım girişi, 2014'te 5,2 milyar do-

lardan yüzde 22,6 düşüşle 2015'te 4 milyar dolara geriledi. Geçmiş yıllara baktığımızda; ülkemizde 2004 yılından itibaren uluslararası doğrudan yabancı yatırım girişinin pik yaptığını, 2004'te 2,8 milyar dolardan, 2005'te 10 milyar dolara yükseldiğini görüyoruz.

2004 yılı Brüksel Avrupa Konseyi Zirve Toplantısı'nda; Türkiye'nin siyasi kriterleri yeterli ölçüde yerine getirdiği belirtilmiş ve katılım müzakerelerine 3 Ekim 2005 tarihinde başlaması kararlaştırılmıştı. Bu noktada siyasi istikrarın yatırım kararlarında ne kadar belirleyici olduğunu görüyoruz.

Doğrudan yatırım girişlerinin gerilemesinde küresel ekonomideki kırılganlığın, politik belirsizliklerin ve artan jeopolitik risklerin büyük rolü oldu. Ülkemizin uluslararası doğrudan yatırım girişinde daha fazla potansiyelle sahip olduğunu düşünüyorum. Türkiye'nin daha çok istihdam ve katma değer yaratacak yatırımları çekmeye ihtiyacı var.

İŞSİZLİK

Mart ayında işsizlik gerileyerek yüzde 10.6 oldu. Gerileyen işsizlik oranını mevsimsel etkiye bağlıyoruz. Önümüzdeki aylarda işsizliğin daha da gerileyerek tek haneli rakamlara düşmesini bekliyoruz. Mart ayında istihdam 377 bin kişi artarken işsiz sayısının 157 bin kişi geriledi. İstihdama katılım oranının 0,3 puan artışla yüzde 50,4'e yükselmesi memnuniyet vericidir.

BÜTÇE

Mayıs ayında bütçe 1,6 milyar TL fazla verdi. İlk 5 ayda bütçe açığı 2,4 milyar TL oldu. Mayıs ayında bütçe faiz harcamalarının düşmesi nedeniyle fazla verdi. Bu eğilimin önümüzdeki aylarda da sürmesini istiyoruz.

KAPASİTELER

Haziran ayında kapasite kullanım oranı yüzde 75,1'e düşerek bir evvelki yıla göre 0,2 puan geriledi. Türkiye genelinde aylık bazda kapasitelerin arttığını görüyoruz. Bu artışa en büyük katkı kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatındaki kapasite artışından geliyor. Kocaeli'nde ise kapasiteler hem geçen aya göre, hem de geçen yıla göre 0,8 puan gerileyerek 70,7 oldu. Kapasitelerdeki bu gerilemeyi mayıs ayı sonunda ve haziran ayı başında otomotiv ve yan sanayi sektöründe gerçekleşen iş bırakma eylemine bağlıyoruz. Kocaeli genelinde makina, otomotiv, kimya, gıda, döküm, çevre, lastik ve plastik sektörlerinde kapasitelerin ortalamasının altında gerçekleşti. Haziran ayında petrol ve türevleri, taş-toprak, inşaat,

BİZİMKÖY 'İŞ YARATMA'DA DÜNYA BİRİNCİSİ OLDU

Odamız BİZİMKÖY projesi, WCF'in (Dünya Odalar Federasyonu) düzenlediği Odalar yarışmasında 39 ülkenin 79 projesi ile yarışarak "En İyi İstihdam Yaratma/ İş Geliştirme" kategorisinde, finalist olarak seçilmişti.

Bu kapsamda yarışmanın sonucunu öğrenmek için 12 Haziran'da Torino'ya gittik.

38 ülkeden oluşan uluslararası jüri, bir yılı aşkın bir sürede yaptığı değerlendirmeler sonrasında Bizimköy'ü önce finalistler arasına soktu.

Daha sonra da sonuçların açıklandığı 12 Haziran'da Dünya Odalar Federasyonu 9. Kongresi'nde şampiyon olarak ilan etti.

Ödüllü Dünya Odalar Federasyonu Başkanı Peter Mihok'un elinden aldı.

Bizim için büyük bir gurur kaynağı olan BİZİMKÖY modelinin yurt içinde ve yurt dışında örnek olabileceğini göstermiş olduk.

Şüphesiz bu başarıda en büyük pay Merkezimizde çalışan engelli arkadaşlarımızın.

Bildiğiniz gibi BİZİMKÖY 2005 yılında Odamız öncülüğünde, engellilerin üretim sürecine katılmalarını sağlamak amacıyla kuruldu.

Merkezde bugün tekstil, mantarcılık, sebze, meyve ve çiçek (sera) yetiştiriciliği bölümleri faaliyet gösteriyor.

Bu bölümlerde halen 60'ı engelli olmak üzere 75 kişi istihdam ediliyor. Yapılan üretimin bir bölümü ihraç ediliyor.

Bu model kendi kendini geliştiriyor, finansa ediyor. Herhangi bir dış katkı arayışına da gerek yok. Biz de bu modelin yaygınlaşması için çaba harcıyoruz.

Torino'da BİZİMKÖY'ü anlatan bir tanıtım filmi gösterdik.

Filmimiz diğer adayların filmi ile kıyaslandığında en fazla alkışı aldı.

metal ve elektrik sektörlerinde kapasite oranlarının Kocaeli ortalamasının üzerinde gerçekleştiğini tespit ettik.

DIŞ TİCARET

TÜİK verilerine göre mayıs ayı ihracatı 11,1 milyar dolar, TİM verilerine göre haziran ihracatı 11,7 milyar dolar oldu. Mayıs ayında 2008-2009 kriz döneminden bu yana yüzde 18,8 ile en büyük gerilemeyi gördük. Haziran ayında ise ihracatımız baz etkisi ile yüzde 6,4 geriledi. Yılın ilk yarısında Türkiye'nin doğal pazarı konumundaki Avrupa Birliği'ne ihracatımız yüzde 12,5 azaldı. Yıllık ihracatımız 150,8 milyar dolara geriledi. Orta vadeli programda 173 milyar doları hedefliyorduk. Bu arada ihracatta paritenin olumsuz etkileri devam ediyor. Altın ihracatı hariç tüm sektörlerimizin ihracatlarının gerilediğini görüyoruz.

İhracattaki en büyük gerileme Mayıs ayında yüzde 40,4, haziran ayında yüzde 21,8 ile demir-çelik sektöründe oldu. Bu sektördeki gerilemede özellikle Çin'in ülkemizin ihracat pazarında etkinliğini artırmaya etkili oldu. Bizim maliyetler yüksek kalıyor. En çok otomotiv sanayinde ihracat yaptık, ama mayıs ayındaki yüzde 30,4 gerileme dikkat çekicidir.

Otomotiv sanayinde 14 Mayıs'ta başlayan iş bırakma eyleminin olumsuz etkilerini görüyoruz. Olumlu bir gelişme ise; dış ticaret açığımız da geriliyor. Sadece ithalat düşse, dış ticaret açığındaki düşüş sevindirici olacak. Ancak aynı zamanda ihracat da düşüyor. Nitekim yılın ilk yarısında ihracat yüzde 8 gerilerken, ithalat yüzde 10,9 gerilemiş.

Öte yandan ithalat kalemlerine baktığımız zaman üretimde kullanılacak girdilerin ithalatının da düştüğünü görüyoruz. Hammaddede ithalatı haziranda yüzde 19,3, ocak haziran döneminde ise yüzde 15 geriledi.

Bu ekonomide önümüzdeki dönem için bir daralmaya işaret ediyor. Bu daralma büyüme performansına da yansıtacaktır. Sürdürülebilir büyümenin ihracattan beslenmesi gerektiğini tekrar vurgulamak istiyorum.

ENFLASYON

Enflasyondaki kırılma nihayet kendini çok gecikmeli olarak gösterdi. Özellikle Merkez Bankasının faiz politikasında son dönemde etkileyici olduğunu gördüğümüz TÜFE'nin artış hızındaki yavaşlama öngörüler dahilindedir. Enflasyondaki düşüşte; gıda fiyatlarındaki aylık bazda gerçekleşen yüzde 2,79 oranındaki ciddi gerileme başlıca faktörlerden biri olmuştur. Her ne kadar ham petrol fiyatlarında kurun da etkisiyle hafif yukarı hareket olsa da ikincil fiyatlara sirayet şiddeti düşük kalmıştır.

Ekonomideki genel soğumanın etkisi; sadece iç kaynaklı değil dış kaynaklı talebin de zayıf seyretmesi ile aslında önemli bir etki içermektedir. 2008'den itibaren ABD'nin sıfıra yakın faiz politikası ve ardından tahvil alım uygulaması ile parasal genişleme hızla yapılmıştır. Hatta buna son bir iki yıldır AB de katılmak zorunda kalmıştır.

Geldiğimiz noktada ise parasal tedbirlerle üretimde ve tüketimde istenilen canlanma global olarak sağlanabilmiş değildir. Tüm bu parasal genişlemelere rağmen büyüme istenilen düzeyde olmamıştır. Nitekim Yunanistan Avrupa'da sıkıntı yaşıyor. Normalde parasal miktarı artırdığınızda enflasyon beklenir. Hala başta AB olmak üzere diğer gelişmiş ülkelerde de ekonomide deflasyon kaygıları sürmektedir. Bu noktada bir paradoks ortaya çıkmaktadır. Bu perspektiften baktığımızda Türkiye açısından da global deflasyonist süreç, enflasyon verilerinde etkili olmaktadır.

Buradan hareketle bir sentez düşündüğümüz zaman; hem konjunktürü dikkate alırsak, hem de Türkiye'nin büyüme dinamiklerini göz önüne alırsak son dönemlerde faiz oranlarının relatif olarak yüksek tutulmuş olduğunu düşünüyorum. Bunun da reel sektör için, üretim için bazı zorlukları da getirdiğini değerlendiriyorum. Enflasyon olur diye boşu boşuna yüksek faizle gidileceğine, düşük faizle üretimi destekleyebiliriz.

Tabi böyle bir faiz politikası yönetilirken, etkili bir sanayi politikası da olmazsa olmazdır.



Ayhan Zeytinoğlu, İKV Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi

6 Temmuz 2015 tarihinde gerçekleştirilen 53. Olağan İktisadi Kalkınma Vakfı Genel Kurul Toplantısı'nda, Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Ayhan Zeytinoğlu seçildi.

16 Ocak 2014'ten bu yana İktisadi Kalkınma Vakfı Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütmekte olan Ömer Cihad Vardan, daha sonra oluşan DEİK Başkanlığı'nın getirdiği iş yükü nedeniyle, Başkanlığa yeniden aday olmadı.

Yöneş, Simone Kaslowski ve İsmail Gülle yer aldı.

İKTİSADİ KALKINMA VAKFI HAKKINDA

İKV, AB ve Türkiye-AB ilişkileri alanında uzmanlaşmış olan bir sivil toplum ve araştırma kuruluşudur. 1965 yılında kurulmuş olan Vakıf, Avrupa bütünleşmesi ve Türkiye-AB ilişkileri alanında iş dünyası ve genel kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla araştırmalar yürütür, rapor ve kitap yayınlar, seminer ve benzeri toplantılar düzenler. Brüksel'deki İKV Temsilciliği 1984 yılından beri Vakfın AB kurumları ile ilişkilerini yürütmektedir. Özetle, İKV Türkiye'ye AB'yi, AB'ye de Türkiye'yi anlatır.

-1965'te kuruldu

İKV İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nın ortak girişimi ile 26 Kasım 1965 tarihinde, yani Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu arasında bir Ortaklık oluşturan Ankara Anlaşması'nın yürürlüğe girmesinden yaklaşık 2 yıl sonra kurulmuştur. Bugün, kurucularının yanı sıra, başta TOBB olmak üzere TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi), TÜSİAD, İHKİB (İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği), İstanbul Ticaret Borsası, Türkiye Bankalar Birliği, TİSK (Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu), Türkiye Ziraat Odaları Birliği gibi iş dünyası ve sektörleri temsil eden mütevellî kuruluşlar tarafından desteklenmektedir. Mütevellî kurumların yanında, otuzun üzerinde kuruluş da destekçi olarak Vakfın faaliyetlerine katkıda bulunmaktadır.

İKV, kurulduğu günden beri Türkiye'nin Avrupa Ekonomik Topluluğu ile ortaklık anlaşması imzalanması ile başlayan ve Katma Protokol, tam üyelik başvurusu, gümrük birliği, AB adaylığı ve katılım müzakereleri ile devam eden süreçte önemli roller üstlenmiştir. Yaptığı araştırma ve yayınlar ile AB'deki ve Türkiye-AB ilişkilerindeki gelişmelerin takipçisi olmuş, bu sürecin etkileri konusunda uyarıcı ve bilgilendirici bir işlev üstlenmiş ve Türk özel sektörü başta olmak üzere kamuoyunun bu konularda bilgilendirilmesi ve hazırlıklı olmasına katkıda bulunmuştur. Örneğin, 1970 yılında imzalanan 1973 yılında yürürlüğe giren Katma Protokol kapsamında, Türk sanayinin o zamanki Avrupa Topluluğu ülkelerine yaptığı ihracatta kotaların belirlenmesi için müzakere sürecinde yer almıştır.

İKV, Türkiye-AB ilişkilerindeki gelişmelere paralel olarak zaman içerisinde faaliyet alanını genişletmiş, mütevellî kurum ve Vakıf destekçilerinin sayısını artırmıştır. Aralık 1999 tarihinde Helsinki'de düzenlenen Zirve Toplantısı'nda Türkiye'nin AB üyeliğine aday bir ülke olduğunun teyidi ile birlikte İKV, faaliyetlerini üyelik sürecinin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak yoğunlaştırmış; Türk iş dünyasının temsilci kuruluşlarından aldığı destekle, Türkiye-AB ilişkileri ile ilgili konularda özel sektörün AB ve kamu ile ilişkilerindeki koordinasyon görevini de üstlenmiştir.



İKV'nin yeni Yönetim Kurulu'nda Ayhan Zeytinoğlu, Prof. Dr. Halûk Kabaalioğlu, Işınsoy Kestelli, Atilla Menevşe, Ahmet Sayar, Yavuz Canevi, Zeynel Abidin Erdem, İlhan Koyunseven, Zeynep Bodur Okyay, Sedat Zincirkıran, Ali Sami Aydın, Sami Yılmaz, İlhan Soylu, Şükrü Alkan, Cenk

Mapsıs Metal'e En Başarılı İşbirliğini Gerçekleştiren Girişimci ödülü verildi

MAPSİS METAL'İN BAŞARISI



2014 yılında da Kocaeli Sanayi Odası ve Doğu Marmara ABİGEM organizasyonunda 15 kişilik bir heyetle Büyük Bölge İş Günleri etkinliğine katılım sağlanmı, gerçekleştirilen başarılı ikili iş görüşmeleri sonucunda Kocaeli Sanayi Odası üyesi 3 firma Lüksemburglu firmalarla ticari iş birliği anlaşması gerçekleştirmişti.

Bu firmalardan, ilk defa ihracat yaparak Avrupa pazarına açılan Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu üyesi Filiz Akkaş, yöneticisi olduğu Mapsıs Metal'in 2014 yılında imzalamış olduğu ticari iş birliği anlaşması kapsamında, bir sene içinde gerçekleştirdiği 1 milyon Euro'nun üzerindeki iş hacmi sebebiyle "2015 Yılı Büyük Bölge İş Günleri En Başarılı Ticari İşbirliği Gerçekleştiren Girişimci" ödülüne layık görüldü.

Alüminyum fason işleme yapan Mapsıs Metal Gebze'deki çağdaş tesislerinde alüminyum profil üreticileri ve kullanıcıları ile alüminyum parça kullanıcılarının ihtiyaçlarını "Çözüm Ortağı" olarak 2011 yılından bu güne mevcut CNC işleme merkezleri ile karşılıyor.

Lüksemburg Kadın Girişimciler için sıçrama tahtası oldu

Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri Kocaeli Sanayi Odası, Doğu Marmara ABİGEM ve Lüksemburg Ticaret Odası işbirliği ile 16-19 Haziran 2015 tarihinde Lüksemburg'da düzenlenen Büyük Bölge İş Günleri Fuarı ve ikili iş görüşmelerine katıldı.

Penbe Arslan (Beril Tekstil), Filiz Akkaş (Mapsıs Metal) ve Naciye Özdemir'in (Naciye Özdemir ve Ortaklığı) temsil ettiği Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri fuarda standla yer aldı.

Aynı zamanda Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu adına kadın girişimcilerin, yurtdışı iş bağlantıları ve proje ortaklıklarını geliştirmek üzere yabancı firmalar, Avrupalı iş destek ofisleri ve küme temsilcileri ile görüşmede bulunarak, 30'un üzerinde iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Kocaeli ilinin onur konulu olarak ağırlandığı Benelüks Bölgesi'nin en önemli fuarlarından biri olan Büyük Bölge İş Günleri etkinliğine; eko teknolojiler, çevre ve yenilenebilir enerji, eko yapılar ve sürdürülebilir yapı, otomotiv ve e-mobilite, makina ve metalürji, malzeme ve üretim teknolojileri, canlı bilimi ve biyoteknoloji, bilişim ve iletişim teknolojileri, e-ticaret, ulaştırma ve lojistik, eğitim ve öğretim, pazarlama ve iletişim, bankacılık ve finans sektörlerinde faaliyet gösteren Lüksemburg, Belçika, Fransa, Almanya, Avusturya, Macaristan, Hollanda, Polonya, Tunus, Çin, Türkiye ve Japonya olmak üzere, 10'u aşkın ülkeden 346 kurum ve kuruluş katıldı.



Kadın Girişimciler bir dizi ikili iş görüşmesine imza atarak yeni işbirliklerinin temellerini oluşturdular



ANADOLU^H

In Affiliation with
JOHNS HOPKINS MEDICINE

44 44 276

www.anadolusaglik.org

Anadolu Sağlık Merkezi



*Kocaeli Sanayi Odası'nın 26. kuruluş yıldönümünü kutlar,
Türkiye ekonomisine katkıda bulunan
tüm üye kuruluşlara teşekkürlerimizi sunarız.*

HİZMET VERİLEN SEKTÖR: Yurtiçi Komple Taşımacılık

ETA Elektronik Taşımacılık Ağı Taşımacılık ve Ticaret A.Ş

Tel : +90 850 25 25 382 * Faks : +90 216 361 92 89

E-Mail: cagrimerkezi@etasimacilik.com * Web: www.etasimacilik.com

Kocaeli Sanayi Odası'na
şimdiye kadar gösterdiği yönlendirici destek ve
işbirliği için teşekkür ederiz.



LEGRAND ELEKTRİK SAN. A.Ş.
T.C. ÇİFTLİKLERDE BAĞIMSIZ KURULUŞ
www.legrand.com.tr

Firma kuruluş yılı: 1997

Faaliyet gösterilen sektör: Elektrik

Kocaeli Sanayi Odası 26 Yaşında



15 sanayi kuruluşundan oluşan mü-
teşebbis heyet, 23 Eylül 1988 tarihinde
T.C.Kocaeli Valiliği'ne, Kocaeli il hudut-
larını kapsayan "Kocaeli Sanayi Odası"
kurulması hususunda başvurmuş, ardın-
dan 28 Şubat 1989'da Sanayi ve Ticaret
Bakanlığınca yapılan teftiş sonucunda,
belirlenen 371 sanayi kuruluşu tasdik
edilmiş ve Kocaeli Sanayi Odası'nın ku-
rulmasını onaylanmıştı.

Bu tarihin üzerinden yıllar geçti. KSO
şimdi giderek artan etkinlik gücüyle 26
kuruluş yıldönümünü idrak etti.



Kocaeli 'Devler Ligi'nde 89 firma ile temsil edildi

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Raporu'nun 2014 yılı sonuçlarını değerlendiren Ayhan Zeytinoğlu "Kocaeli bu yıl 89 firma ile devler liginde temsil edildi. Her yıl olduğu gibi listenin en başına TÜPRAŞ yer alırken, Ford Otomotiv Sanayi ikinci ve Aygaz onuncu oldu." dedi.

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Raporu ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. Ayhan Zeytinoğlu; "2014 yılı Türkiye'nin en büyük 500 işletmesi içerisinde ilimizden 89 firma yer aldı. Her yıl olduğu gibi Türkiye'nin en büyük firması TÜPRAŞ'ı, Ford Otomotiv Sanayi izledi. Yine ilimizde faaliyet gösteren Aygaz da bu yıl onuncu sırada yer aldı" dedi.

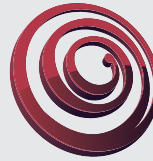
- Üretim tesisleri ile bakıldığında, Kocaeli'nin ekonomiye verdiği gerçek katkı görünüyor

Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu içerisinde yer alan 89 Kocaeli firmasını kutlayan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu "İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı listede Kocaeli 34 firmadan 35'e çıkıyor. Bu firma merkezlerinin başka illerde olmasından kaynaklanıyor.

Kocaeli Sanayi Odası olarak merkezleri başka illerde olup, üretimleri ilimizde olan firmaları belirlediğimizde 2014 yılında 89 işletmemizin Türkiye'nin en büyük 500 firması içerisinde yer aldığını görüyoruz." dedi.

Bir evvelki yıla göre 500 büyük içerisinde 87 firma yer alırken, 2014 yılında 89 Kocaeli firması bulunduğunu ifade eden Zeytinoğlu "Her ne kadar İSO

raporlarında, Kocaeli'ndeki sanayi kuruluşlarının büyük bir bölümünün merkezleri, İstanbul'da olduğundan ötürü İstanbul ili kapsamında gösterilse de üretim tesisleri Kocaeli'nde bulunan bu firmalar yeniden değerlendirildiğinde Kocaeli'nin ekonomiye verdiği gerçek katkı ortaya çıkmaktadır." şeklinde konuştu.



kastamonu

KASTAMONU ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş

Altunizade, Mahir İz Cad. No: 25, 34662 İstanbul / Türkiye

Tel : +90.216 554 30 00

Faks : +90.216 474 00 64

Web : www.keas.com.tr

Sektör : Ağaç ve Orman Ürünleri

Sıralamadaki Yeri (2014): 45

Üretimden Satışlar (Net) : 1.854.347.191 TL



İSO Başkanı Erdal Bahçivan: Üretime odaklı büyüme ihtiyacı var

İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun açıklanmasına paralel olarak yaptığı değerlendirmede "üretime odaklı büyüme ihtiyacı olduğu"nun altını çizdi.

İSO Başkanı Erdal Bahçivan şöyle konuştu: "İSO-500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2014 yılı verileri gösterdi ki, sanayi kuruluşlarının Ar-Ge ve teknoloji yoğunlukları açısından önlerinde oldukça uzun bir yol var. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun Ar-Ge harcamalarının üretimden satışlara oranı binde 7,4 gibi düşük düzeyde iken, yüksek teknolojilerin yaratılan katma değer içindeki payı ise sadece yüzde 3,2 oldu. Bu sonuçlar, Türkiye'nin ihtiyacı olan istikrarlı büyümenin, katma değerli üretim odaklı olması gerektiğini net bir şekilde ortaya koyuyor.

İSO 500-2013 ve 2014 araştırma verileri de gösteriyor ki, sanayicinin en önemli sorunlarından biri de finansal yönetim. Sanayici iki yıldır esas faaliyetinden elde ettiği kârın yarısını finansal giderlere harcamak zorunda kalıyor. Sanayicinin bu alanda artık ciddi bir inovasyona ihtiyacı var.

500 büyük şirketin geçen yıla göre faaliyet kârlılığındaki performans düştü. 2013 yılında faaliyet kârlılığını yüzde 8'e çıkaran 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun, 2014 yılındaki faaliyet kârlılığı oranı yüzde 6,4'e geriledi. EBITDA oranı ise geçen yıl yüzde 11 iken, bu yıl yüzde 10,7'ye indi.

Bir kez daha tüm veriler de gösteriyor ki; üretime odaklı büyüme ihtiyacımız var.

- Gürlelel: İşgücü verimliliği tartışılmalı
İSO Danışmanı Can Fuat Gürlelel ise, şir-



ketlerin İSO 500'de açıklanmayan bilgilerinin yıldan yıla arttığına dikkat çekti. Türkiye'nin ekonomik büyümesi ile İSO 500 firmalarının büyümesini de rakamlarla karşılaştıran Gürlelel, ardından borç/öz kaynak oranı ile ilgili

olarak Türk firmalarının daha az özkaynak kullanarak rekabet gücünü artıramayacağını altını çizdi.

Sanayi firmalarının kârlılık oranlarında daha belirleyici bir rol üstlenerek fiyat yapıcı pozisyonu alması gerektiğini kaydeden Can Fuat Gürlelel, firmaların katma değer yaratma kapasitesinin firmaların rekabetçiliğinden değil firma dışı unsurlar ve dış etkenlerin belirlediğini anlattı. İşgücünün kârlılığı destekleyici bir yapıda olmadığını hatırlatan Gürlelel, nitelikli veya ucuz işgücü tercihi bağlamında işgücü verimliliğinin tartışılması gerektiğini kaydetti.

- Şahinöz: Kamu ve özel sektör arasındaki ayrışma dikkat çekici

İSO Danışmanı Erkin Şahinöz ise 2014 yılında yüzde 3,8 büyüyen sanayi sektörünün, Türkiye ekonomisindeki yüzde 2,9'luk büyüme 1,02 puan katkı yaptığını anlattı. Şahinöz,

2012 ve 2013 yıllarında ekonomiden daha yavaş büyüyen sanayi sektöründeki büyüme hızının 2014 yılında ekonominin büyüme hızını aştığını kaydetti.

500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2014 rakamlarında kamu ve özel sektör ara-

sındaki ayrışmanın dikkat çekici olduğunu belirten Şahinöz, 2011-2013 yıllarını kapsayan dönemde İSO 500 içinde 13 kamu kuruluşu olduğunu ve 2014 yılında bunun 11'e düştüğünü söyledi. 2014 yılında İSO 500'de özel sektör kuruluşlarının kârında yüzde 36 artış yaşanırken, kamu kuruluşlarının kârının yüzde 63,2 azaldığını kaydeden Şahinöz, özel sektör kuruluşlarının zararları azalırken, zarar eden kamu kuruluşlarının zararının yüzde 166 yükseldiğine dikkat çekti.

İSO 500'ün en sevindirici taraflarından birinin Ar-Ge harcamalarının oransal olarak artıyor olması olduğunu aktaran Şahinöz, Ar-Ge harcamalarının üretimden satışlara oranının yüzde 0,51'den 2014 yılında yüzde 0,74'e yükseldiğini söyledi. Şahinöz aynı zamanda gelir tablosu baz alınarak hesaplanan Ar-Ge harcamalarının üretimden satışlara oranındaki artışın ise biraz daha sınırlı olduğunu hatırlattı.



KÜÇÜK FİRMA SIRA NO	500. SIRA NO	KURULUŞLAR	
2014	2014	2013	
1	1	1	TÜPRAŞ-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.
2	2	2	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.
3	10	10	Aygaz A.Ş.
4	11	11	Çolakoğlu Metalurji A.Ş.
5	13	25	Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
6	17	16	Unilever San. ve Tic. T.A.Ş.
7	21	20	Milangaz Lpg Dağıtım Tic. ve San. A.Ş.
8	27	22	İpragaz A.Ş.
9	28	23	Kroman Çelik Sanayii A.Ş.
10	29	24	Sarkuysan Elektrolitik Bakır San. ve Tic. A.Ş.
11	42	43	Yıldız Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş.
12	45	46	Kastamonu Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş.
13	48	40	Diler Demir Çelik Endüstri ve Ticaret A.Ş.
14	53	53	Enerjisa Enerji Üretim A.Ş.
15	55	56	Assan Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.
16	56	62	Hayat Kimya Sanayi A.Ş.
17	57	54	BRİSA Bridgestone Sabancı Lastik San. ve Tic. A.Ş.
18	59	60	Yücel Boru ve Profil Endüstrisi A.Ş.

FERRO
DÖKÜM

“Dökümde İleri Teknoloji”

43 EF
EFESAN
GRUP

TİM TÜRKİYE
HAYAT KİMYA
MECLİSİ

500
EN BÜYÜK FİRMA
2014

19	70	67	Türk Pirelli Lastikleri A.Ş.
20	74	78	Ülker Bisküvi Sanayi A.Ş.
21	81	80	Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları San. ve Tic. A.Ş.
22	83	69	Delphi Automotive Systems Ltd. Şti.
23	93	97	Trakya Cam Sanayii A.Ş.
24	95	90	Goodyear Lastikleri T.A.Ş.
25	96	116	Namet Gıda San. ve Tic. A.Ş.
26	102	94	Türk Henkel Kimya San. ve Tic. A.Ş.
27	110	108	Betek Boya ve Kimya Sanayi A.Ş.
28	112	160	Ravago Petrokimya Üretim A.Ş.
29	118	123	Sarten Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.
30	123	125	Alstom Grid Enerji Endüstrisi A.Ş.
31	125	166	Sofra Yemek Üretim ve Hizmet A.Ş.
32	134	134	Kordsa Global Endüstriyel İplik ve Kord Bezi San. ve Tic. A.Ş.
33	135	149	Eczacıbaşı Yapı Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.
34	137	244	Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.
35	138	133	Autoliv Cankor Otomotiv Emniyet Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.
36	145	157	DYO Boya Fabrikaları San. ve Tic. A.Ş.
37	150	179	Anadolu-Isuzu Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
38	151	145	Nuh Çimento Sanayi A.Ş.
39	153	138	Kürüm Demir Sanayi Dış Ticaret A.Ş.
40	173	235	Kent Gıda Maddeleri San. ve Tic. A.Ş.
41	177		Tadım Gıda Maddeleri San. ve Tic. A.Ş.
42	184	193	Olmuksan International Paper Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.
43	187	187	Bayer Türk Kimya Sanayi Ltd. Şti.
44	194	213	ABB Elektrik Sanayi A.Ş.
45	196	170	Federal-Mogul Piston Segman ve Gömlek Üretim Tesisleri A.Ş.
46	199	188	Honda Türkiye A.Ş.
47	201	195	Mondi Tire Kutsan Kağıt ve Ambalaj Sanayi A.Ş.
48	208	243	Çekok Gıda San. ve Tic. A.Ş.
49	209	280	Modern Oluklu Mukavva Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.
50	223		Assan Haniil Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
51	230	266	Haşçelik San. ve Tic. A.Ş.
52	232	246	Gübre Fabrikaları T.A.Ş.
53	247	242	Deva Holding A.Ş.
54	251	342	Teklas Kauçuk San. ve Tic. A.Ş.
55	266	282	Polisan Boya San. ve Tic. A.Ş.
56	269	262	Cargill Tarım ve Gıda San. Tic. A.Ş.
57	275	307	Bosch Rexroth Otomasyon San. ve Tic. A.Ş.
58	279	271	İzocam Tic. ve San. A.Ş.
59	299	299	Keskinkılıç Gıda San. ve Tic. A.Ş.
60	324	383	Ağır Haddecilik A.Ş.
61	328	313	Yıldız Sunta MDF Orman Ürünleri Sanayi Tesisleri İth. İhr. ve Tic. A.Ş.
62	335	233	İGSAŞ-İstanbul Gübre Sanayii A.Ş.
63	336		Borsan Kablo Elektrik Aydınlatma İnşaat San. ve Tic. A.Ş.
64	337	267	Nuh Beton A.Ş.
65	338	398	Farplas Oto Yedek Parçaları İmalatı İthalatı ve İhracatı A.Ş.
66	355	352	Çayırova Boru San. ve Tic. A.Ş.
67	358		Uzmar Gemi İnşa San. ve Tic. A.Ş.



68	378		-
69	386	418	Legrand Elektrik Sanayi A.Ş.
70	399	404	Koruma Klor Alkali San. ve Tic. A.Ş.
71	406	416	Güney Çelik Hasır ve Demir Mamulleri San. Tic. A.Ş.
72	416		Farba Otomotiv Aydınlatma ve Plastik Fabrikaları A.Ş.
73	426	446	Sun Chemical Matbaa Mürekkepleri ve Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.
74	430	401	Assan Panel San. ve Tic. A.Ş.
75	442	363	Marshall Boya ve Vernik Sanayi A.Ş.
76	446	450	Entek Elektrik Üretimi A.Ş.
77	447		Aslan Çimento A.Ş.
78	448	425	Anadolu Cam Sanayii A.Ş.
79	451	465	Göze Tarım Ürünleri Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.
80	456	340	B-Plas Bursa Plastik Metal İnşaat Enerji Madencilik Jeotermal Turizm ve Tarım San. ve Tic. A.Ş.
81	458	406	Denizati Petrokimya Ürünleri Yapı İnşaat San. ve Tic. A.Ş.
82	459	317	CVS Makina İnşaat San. ve Tic. A.Ş.
83	469	366	Assan Demir ve Sac Sanayi A.Ş.
84	481		KİBSAŞ Karadeniz İnşaat ve Beton San. ve Tic. A.Ş.
85	483		Alka Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş.
86	486	449	Öz-Ka Lastik ve Kauçuk San. Tic. A.Ş.
87	489		Ferro Döküm San. ve Dış Tic. A.Ş.
88	494	498	ENPAY Endüstriyel Pazarlama ve Yatırım A.Ş.
89	495	500	Bekaert İzmit Çelik Kord San. ve Tic. A.Ş.

'500 büyük' Türkiye ekonomisine tutulan güçlü bir ayna niteliğinde

1968 yılında 100 Büyük Sanayi Kuruluşu olarak başlatılan ve her yıl geliştirilerek sürdürülen Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışması, Türkiye ekonomisine tutulan güçlü bir ayna niteliğindedir. Baz alınan şirketler de doğaldır ki sanayi sektörü şirketleridir. Sıralamada temel kriter, üretimden satışlardır. Yani sonuçlar, kuruluşların kendi üretmiş olduğu ürünlerden yaptığı satışları kapsamaktadır.

Bunun yanı sıra çalışma kapsamında satış hasılatı, brüt katma değer, özkaynak, aktif toplamı, vergi öncesi dönem kâr ve zarar toplamı, ihracat ve ortalama çalışan sayısı büyüklükleri gibi, istatistiki değerleri eşsiz verilerle yapılmış analizlere de yer verilmektedir. Ayrıca finansal oranlar, kaynak yapısı, karlılık oranları, ekonomik karlılık, varlık devir hızları, net katma değerinin faktör gelirleri (fonksiyonel) dağılımı, üretim faaliyeti dışı gelirler, istihdam ve brüt katma değer dağılımı ile işgücü verimliliği konularında da çeşitli değerlendirmeler yapılmaktadır.

5 kıtada 60 ülkeye yayılan ihracatı ve ABD'deki üretimiyle globalleşen bir yıldız

Bakır İhracatında Lideriz.
Sarkuysan, 2014 yılında da İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri tarafından verilen "İhracatın Yıldızları Ödülleri"nde "Bakır Teller ve Örne Halatlar İhracatı" kategorisinde 1. sırada yer aldı.

sarkuysan
ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Şirketler Topluğumuz



www.sarkuysan.com

[kocaeli ve Türkiye'nin EN'leri ►

1000 BÜYÜK İHRACATÇI İÇİNDEKİ KOCAELİ FİRMALARI

2014 Genel Sıralaması	Firma Ünvanı	İhracat 2014 (\$)
	ABB ELEKTRİK SAN. A.Ş.	86.915.863,39
	AGIR HADDECİLİK A.Ş.	41.876.746,95
	AKIM METAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	27.945.546,46
	ALARKO CARRİER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	32.346.948,33
	ALKA SAN.İNŞ.VE TİC.A.Ş.	25.642.908,75
	ALSTOM GRİD ENERJİ ENDÜSTRİSİ A.Ş.	173.048.817,16
	ANADOLU ISUZU OTOM. SAN. VE TİC. A.Ş.	30.669.948,99
	ANEL ELEKTRİK PROJE TAAH. VE TİCARET A.Ş.	40.123.524,02
	Araştırmaya Katılmıyor	27.727.090,48
	Araştırmaya Katılmıyor	22.950.000,00
	Araştırmaya Katılmıyor	22.213.156,46
	ARÇELİK-LG KLİMA SANAYİ VE TİC. A.Ş.	86.382.707,18
	ARFESAN ARKAN FREN ELEMANLARI SAN. TİC. A.Ş.	33.578.496,89
	AUTOLİV CANKOR OTO. EMNİYET SİS. SAN. VE TİC. A.Ş.	133.777.385,32
	AUTOLİV METAL PRES SAN. VE TİC. A.Ş.	29.736.762,35
	AYGAZ A.Ş.	89.025.752,57
	BAYER TÜRK KİMYA SANAYİ LTD. STİ.	26.108.433,17
	BEKAERT İZMİT ÇELİK KORD SAN. VE TİC. A.Ş.	29.771.924,82
	BİLİM İLAÇ SANAYİİ VE TİC. A.Ş.	46.053.766,27
	CENGİZ MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.	41.089.405,32
	CLARIANT(TÜRKİYE)BOYA VE KİMY. MADDELER SAN.VE TİC.A.Ş.	25.952.407,98
	CORNING OPTİK İLETİŞİM SAN. LTD. ŞTİ.	27.856.729,64
	CVS MAKİNA İNŞ. SAN. VE TİC. A.Ş.	49.238.997,28
	ÇELİK HALAT VE TEL SAN. A.Ş.	23.130.679,56
	ÇELİKEL ALÜMİNYUM DÖKÜM İMALAT SAN. VE TİC. A. Ş.	39.460.938,43
	ÇELİKORD A.Ş.	53.762.922,12
	ÇEMSAN DIŞ TİCARET A.Ş.	23.044.847,07
	ÇOLAKOĞLU DIŞ TİC. A.Ş.	755.091.792,87
	DEMİSAŞ DÖKÜM EMAYE MAMULLERİ SAN. A.Ş.	42.075.831,60
	DİLER DIŞ TİCARET A.Ş.	740.870.368,86
	EDS ENJEKSİYON DOKUM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	22.444.156,15
	EKOİNERJİ ELEKTRİK SAN. VE TİC. A.Ş.	55.937.963,86
	ELTAS ELEKT. MALZ. SAN. VE PAZ. A.Ş.	87.893.984,72
	ENPAY ENDÜSTRİYEL PAZARLAMA VE YATIRIM A.Ş.	69.238.061,47
	ERDEMİR ÇELİK SERVİS MERKEZİ SAN.VE TİC. A.Ş.	26.042.594,00
	FERRO DÖKÜM SANAYİ VE DIŞ TİCARET A.Ş.	43.678.133,40
	FORD OTOMOTİV SAN. A.Ş.	3.464.635.083,89
	GEMONT END.TEŞİSLERİ İMALAT VE MONTAJ A. Ş.	27.280.147,07
	GOODYEAR LASTİKLERİ T.A.Ş.	297.507.224,74
	GÜNEY ÇELİK HASIR VE DEMİR MAM SAN. TİC. A.Ş.	43.198.902,86
	HABAŞ PETROL ÜRÜNLERİ SAN. VE TİCARET A.Ş.	96.906.747,50
	HABAŞ SİNAİ VE TIBBİ GAZLAR İSTİHSAL ENDÜSTRİSİ A.Ş.	1.195.273.582,17
	HAYAT KİMYA SAN. A.Ş.	205.162.523,46
	HİSAR ÇELİK DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	29.241.698,60
	HONDA TÜRKİYE A.Ş.	34.402.083,20
	İSTANBUL GIDA DIŞ TİC. A.Ş.	114.921.636,03

	KALİBRE BORU SAN. VE TİC. A.Ş.	37.960.491,66
	KANCA EL AL.DÖVME ÇELİK VE MAK. SAN. A.Ş.	36.856.517,82
	KASTAMONU ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	99.200.862,07
	KENT GIDA MAD. SAN. VE TİC. A.Ş.	79.962.268,95
	KİBAR DIŞ TİC. A.Ş.	2.320.547.488,39
	KORDSA GLOBAL ENDÜST. İPLİK VE KORD BEZİ SAN. VE TİC. A.Ş.	234.623.950,18
	M.T REKLAM A.Ş.	39.467.884,68
	MECAPLAST OTOMOTİV ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	55.251.739,82
	NEŞE DIŞ TİCARET AŞ.	22.411.776,17
	NUH ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.	44.143.189,19
	POLIN DIŞ TIC. LTD. ŞTİ.	36.318.477,64
	POSCO ASSAN TST ÇEL. SAN. A.Ş.	107.340.064,67
	RAVAGO PETROKİMYA SATIŞ VE PAZARLAMA A.Ş.	68.272.523,85
	ROMA PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	53.426.335,04
	ROZAK DEMİR PROFİL TİC.VE SAN. A.Ş.	28.589.174,35
	SANDOZ GRUB SAĞ. ÜR. İLAÇ. SAN. VE TİC. A.Ş.	39.275.930,60
	SANDOZ İLAÇ. SAN. VE TİC. A.Ş.	49.234.147,81
	SARITAŞ ÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.	58.286.735,47
	SARUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	358.244.636,79
	SARTEN AMBALAJ SAN. VE TİC. A.Ş.	74.568.247,12
	SEAHORSE PETROKİMYA ÜRÜNLERİ YAPI İNŞ. SAN. VE TİC. A.Ş.	59.773.692,05
	SHELL&TURCAS PETROL A.Ş.	42.555.327,11
	SİNERJİ INS. MİM. MUS. TAAHH. SAN. VE TİC. A.Ş.	30.268.393,45
	ŞENPİLİÇ GIDA SAN. A.Ş.	29.033.219,45
	TADIM GIDA MAD.SAN.VE TIC.A.Ş.	22.963.110,81
	TAYAŞ GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.	38.635.566,80
	TEKLAS KAÜÇUK SAN. VE TİC. A.Ş.	160.023.724,57
	TEKSO TEKNİK SOĞUTMA DIŞ TİCARET A.Ş.	22.249.240,92
	TEZCAN GALVANIZLI YAPI EL. SAN. VE TİC. A.Ş.	60.944.561,49
	TÖRUN BAKIR ALASIMLARI METAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	44.220.663,45
	TÜRK PIRELLİ LASTİKLERİ A.Ş.	343.771.317,43
	TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	3.741.975.611,65
	UNTEL KABLORARI SANAYI VE TİCARET A.Ş.	23.848.829,28
	YILDIZ ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	55.201.818,34
	YÜCEL BORU İHR. İTH. VE PAZ. A.Ş.	558.759.392,36
	ZF SACHS SÜSPANSİYON SIST. SAN. VE TİC. A.Ş.	33.235.878,35



Global anlamda 'Kordsa' daha üst sıralarda

'İSO 500' ve '1.000 İhracatçı' listelerinde üst sıralarda yer alan Kordsa'nın büyüklüğü çok daha üst sıralarda aslında. Çünkü sözkonusu listelerde Kordsa, sadece Türkiye operasyonları ile değerlendiriliyor.



Kordsa AŞ.
Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

1000 İhracatçı ve 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listelerinde yer alan Kordsa, sıralamalarda aslında olduğu yeri tam olarak yansıtmıyor. Çünkü Kordsa, sadece Türkiye operasyonları ile değerlendiriliyor. Kordsa'nın hem ihracatı hemde büyüklük sıralamasına bakıldığında Türkiye'de yaratılan ciro ile değerlendiriliyor. Global anlamda rakamlara bakıldığı zaman aslında; Kordsa'nın büyüklüğünün çok daha üst sıralarda olduğu görülüyor.

- 42 yıl önce atılan 'cesur' adım

Kordsa aşağı yukarı 42 yıllık bir şirket. Kendi sektöründe Kordsa, kord bezi üretiminde dünyadaki ilk piyasaya çıkan bağımsız şirket. Bizim ana kolumuz lastik sektörüne kord bezi ve takviye malzemesi üretmek.

Geçmişte lastik sektörü kendi içinde yapılanmasını oluştururken kord bezinde kendi üretecek şekilde kurulmuştur. Yani bugün 1960 ve 1970'lere baktığımız zaman dışarıdan sadece kord bezi üreten bir firma yok. Bugünde halâ dün-

yadaki büyük lastikçilerin büyük çoğunluğunun kendi kord bezi üretim tesisleri var. Yani ihtiyaçları olan kord bezini kendileri üretiyorlar. Kordsa bu noktada aslında çok ciddi anlamda bağımsız bir adım atmış. Rahmetli Sakıp Bey'in vizyonu ile dünyadaki ilk bağımsız kord bezi üreticisi olarak, dışarıdan teknoloji alarak işe girmiş. Bugün 42 yıl içerisinde geldiğimiz noktaya baktığımız zaman Kordsa, kord bezi sektöründe dünya devi konumunda.

Özellikle lastik sektöründe kullanılan kord bezinde iki tane ürün çeşidi var. Bunlar iplik kaynaklı kord bezi olan naylon 66 ve polyesterden yapılan kord bezidir. İplik kaynaklı kord bezinde Kordsa olarak dünya lideriyiz. Polyesterde ise şu anda sıralamalarda 3'üncülük 4'üncülük arasında gidip geliyoruz. Aslında dünya liginde. Kordsa'nın o zamanki vizyon ile bağımsız üretici olması ve sonrasında en yüksek teknoloji işbirlikleri ile bugüne geldik. Bu işbirlikleri içerisinde naylon tarafında Dupont teknolojisi var. Bu üretim tesisleri ve teknoloji tamamen bize ait şu anda.

- Türkiye Kordsa'nın en büyük üssü

Türkiye'de başlayan bu operasyon zaman içerisinde şu anda 7 ülkede 8 üretim tesisi ile açılmış durumda. Türkiye Kordsa'nın en büyük üssü. Burada hem polyester iplik hem naylon 66 iplik hemde kord bezi üretiyoruz. Naylon 66 şeklinde vurgulama yapmak istiyorum çünkü naylonda iki tip iplik var. Bunlardan birisi naylon 6 diye geçiyor biriside naylon 66 diye geçiyor. Teknik özellikleri açısından farklılar var. Naylon 66 naylon 6'ya göre çok daha üstün olan bir ürün tipi.

Naylonun mucidi Dupont'tur. 1930'lu yıllarda dünyada naylon teknolojisini bulan Dupont'tur. Bizimde teknolojimiz bu teknolojidir şu anda. Ama Kordsa olarak bunu çok daha üst seviyelere getirdik.

- Kordsa'nın Ar-Ge Merkezi sektörün tartışmasız en iyisi

Türkiye'de Ar-Ge merkezimiz de var. 2003 yılından 2008 yılına kadar Amerika'da olan bu merkez şimdi İzmit'te 85 kişiden fazla çalışanı ile hizmet veriyor. Son 3 yıldır da Ar-Ge merkezimiz Türkiye'deki Ar-Ge merkezleri arasında en iyilerden. Merkezimiz 2013 yılında en iyi Ar-Ge merkezi seçildi. Kendi sektörümüze baktığımız zaman ise merkezimiz tartışmasız en iyisi.

2014 yılı için yeni ürettiğimiz ürünler ile yarattığımız ciroya baktığımızda 29 milyon dolarlık bir ciromuz var, tamamen yeni Ar-Ge merkezimizde geliştirilen ürünlerin çıktısı olarak. Bu sene içerisinde bu rakamlarımız artarak devam edecek. 2020'ler için hedefimizde bu rakamı 150 milyon dolarlar seviyesine çıkarmak olacak. Dolayısıyla Kordsa'nın ana üssü burası.

- 8 operasyon merkezimiz ile dünyanın ihtiyacını karşılıyoruz

Kordsa 7 ülkede 8 operasyon merkezi ile hizmet veriyor. Ama her tesisimiz kendi bölgesini birinci öncelik olarak destekliyor. Türkiye'nin merkezi Avrupa, Afrika ve Orta Doğu. Dolayısıyla Mısır'la birlikte burası ve Almanya bu bölgeyi besliyor.



Avrupa'da çok ciddi büyüklükte lastik üreticileri var. Global lastik üreticilerinin hepsi orada. Pirelli, Michelin, Continental gibi markaların ana üssü Avrupa. Dolayısıyla Rusya pazarında dahil olmak üzere bütün bu bölgeyi buradan besliyoruz. Yani Türkiye'nin ihracatı sadece bu pazar için geçerli.

Tayland'da yer alan tesisimiz daha çok kendi ülkesindeki talebi karşılıyor. Üretimimizin yüzde 70-80'i Tayland'lı lastik üreticileri için. Kalanıda yakın bölgeler için.

Endonezya tesisimizde ise ülke içi tüketim yüzde 30'lar seviyesinde. Türkiye'ye bu anlamda çok benzer bir yapıda. Geriye kalan yüzde 70 seviyelerindeki üretim ise Kore, Japonya ve Çin'e gidiyor. Oradan bölgesel olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Çin ile Endonezya arasında gümrük birliği anlaşması olduğu için sadece bir navlun ödemesi ile beraber ürünümüzü Çin pazarına gönderebiliyoruz.

Brezilya tesisimiz de Güney Amerika'yı besliyor. Arjantin, Uruguay, Kolombiya, Şili vs. bölgesinin tamamını Brezilya tesisimizden besliyoruz.

- Kordsa'nın direk tüketici ile iletişimi yok ama müşterilerimizin olduğu her yerde varız

Kordsa direk tüketiciye hizmet veren bir sektör içerisinde değil, bir ara üretici. Hammaddeyi alıyoruz, bir ürüne çeviriyoruz. Sonrasında ise bir sonraki üreticiye satıyoruz. Yani direk tüketici ile bu anlamda bir iletişimimiz yok.

Amerika'da iki farklı şehirde hem naylon 66 iplik tesisimiz var hem kord bezi üretim tesisimiz. Brezilya'da büyük bir üretim tesisimiz var. Güney Amerika'da tek üreticiyiz diyebilirim. Avrupa bölgesine baktığımız zaman Türkiye dışında şu anda Almanya'da bir tesisimiz var. Farklı bir lastik teknolojisi için hizmet veren bir üretim tesisi buradaki. Yine Mısır'da devam eden bir tesisimiz var. Asya Pasifik tarafında da ana üssümüz Endonezya. Orada da hem naylon 66 iplik hem polyester iplik hem de kord bezi üretiyoruz. Aslında Türkiye'deki tesisin bir kopyası Endonezya'da var diyebiliriz. Bu senenin başında 100 milyon dolarlık yeni bir yatırımımızı tamamladık orada.

Ben de 2010-2013 yılları arasında Endonezya'da görev yaptım. Projelerin başlamasına da bu anlamda vesile oldum.

Yönetim kurulu üyesi olarak oradaki sorumluluğum devam ediyor.

Tayland'da da ayrıca bir kord bezi üretim tesisimiz var. Dolayısıyla Kordsa'nın iş modeli global bir yapı içerisinde müşterilerin olduğu her yerde var olmak ve her bölgede lokal bir üretici ile müşterilere hizmet verme prensibine dayanıyor.

- Ür-Ge tesisimiz ile yine Türkiye'de örnek olacağız

2013 yılında Türkiye'deki iplik tesisimizde kapasite artışı tamamladık, 2014 yılında devreye aldık. Şu kord bezi dışında diğer yeni teknoloji alanlarında yatırımlarımız var. Bunlardan biri yine 2015'te tamamladığımız, lansmanını da kısa süre önce yaptığımız beton takviye malzememiz 'Kratos'.

Sahip olduğumuz iplik teknolojisini ve kaplama teknolojisini beton içerisinde kullanarak, beton içerisindeki özellikle döşemede kullanılan hasır çeliğin yerini alacak bir ürün hazırladık. Bu ürünümüzün üretimi içinde bir hat kurma çalışmamızı bitirdik- şı anda devreye girmiş durumda.

Bunun ötesinde 20 milyon doların üzerinde ikinci bir yatırımımız daha var. Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun da katıldığı bir temel atma töreni ile geçen sene sonunda yaptığımız, Sabiha Gökçen'in tam karşısında bulunan teknokentte 'Kompozit Teknolojileri Mükemmeliyet Merkezi'nin temeli ni attık. Sabancı Üniversitesi ile ortak bir projemiz.

Sabancı Üniversitesi'nin doktora öğrencilerinin hem eğitim görüp hemde araştırma ve teknoloji geliştirme çalışması içerisinde, bizim kompozit ile ilgili Ar-Ge birimimizde dahil olacağı bir merkez. Hem üretim merkezi hem geliştirme merkezi şeklinde bir yatırım yani. Şu anda bunun



altyapı çalışmalarını da tamamladık. Bir sene içerisinde de yatırımını tamamlayıp yine Türkiye'ye örnek olacağız. Bugüne kadar üniversiteler ile yapılmış bir mükemmeliyet merkezi çalışması yok. Bu da bizim yapacağımız yine bir ilk olacak Türkiye'de. Burada da amacımız yeni bir sektör. Kompozit sektöründe yatırımlarımızın ilk adımı olmuş olacak.

- Bir sanayi şehrinde olmanın avantajlarını bizde yaşıyoruz

Burada olmayı geçmişten gelen tarihsel birikim ile değerlendirmek gerek. Burası bir endüstri şehri. Böyle bir şehir içerisinde bulunmanın avantajları var elbette. İstihdam açısından, yetişmiş eleman açısından düşünürsek bunların hepsi bizler için artı bir değer. Lokal müşterilerimiz açısından da yakın olmanın avantajı var. Brisa, Pirelli, Good Year bizim müşterilerimiz. Bu anlamda yakın olmanın avantajını kullanıyoruz. Müşteriye yakın olmak bütün sektörler için büyük bir avantajdır.

Ancak biz İzmit'te üretimimizin sadece yüzde 20-25'lik bir kısmını Türkiye piyasası için üretiyoruz. Geri kalan yüzde 70-75'lik kısım tamamen ihracat odaklı. Çünkü bugün dünyadaki bilinen büyük lastik üreticilerinin hemen hemen tamamı bizim müşterimiz. Bunların içerisinde Good Year, Michelin, Pirelli, Bridgestone, Continental gibi markalar var.

İzocam on yılda 95 milyon dolarlık yatırım yaptı

Türkiye'de inşaat sektörünü yalıtım ile buluşturan İzocam, 50 yıldır yenilikçi ürünleriyle sektöre yön veriyor. Gerçekleştirdiği yatırımlarla Türkiye ekonomisine katkıda bulunan İzocam, hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle de topluma ve sektörüne katma değer sağlıyor.



Nuri Bulut

rakamlar çıktığını gördük. Yaptığımız çalışmalarda, 50 yılda ürettiğimiz ürünlerle 200 milyon ton petrole eşdeğer enerji tasarrufu sağladığımızı, 650 milyon ton CO2'in de atmosfere salımını önlediğimiz bilgilerine ulaştık. Yine ürettiğimiz ürünlerle ülkemiz ekonomisine ise 50 yılda güncel yakıt fiyatları ile; 110 milyar dolarlık enerji tasarrufu sağladığımızı gördük. Çevreye ve ekonomiye sağladığımız bu katkılar, İzocam ailesi için ayrıca bir gurur tablosudur. Önümüzdeki uzun vadeli hedeflerimizde de ülke ekonomisine, çevremize ve toplumumuza fayda sağlayan kurum kültürümüzü geliştirerek sürdürmekte kararlıyız."

Ülkemizde yalıtım bilincinin oluşum ve gelişiminde öncül rol

Türkiye'yi yalıtım ile tanıştıran ve kamuoyunda yalıtım bilincinin oluşturulup, geliştirilmesine yönelik ilkleri hayata geçiren İzocam, sektördeki 50. yılını tamamladı. Pasif ev, sıfır karbon, enerji tasarrufu gibi kavramların yalıtım ile yan yana getirilmesinde öncülük eden ve yalıtımın faydalarına dikkat çekmeyi kendine misyon edinen İzocam, kurulduğu günden bu yana dünyada yalıtım sektöründeki gelişmeleri yakından takip ediyor. Bu yaklaşımı ile her zaman en son teknolojiyi sektörüyle tanıştıran ve sektöre yön veren yenilikçi şirketler arasında ön sırada yer alıyor. 50 yıl öncesine oranla günümüzde çok daha yaygın olan "yalıtım bilinci"nde büyük emeği ve çabası bulunan İzocam, sektöründe de takip edilen olmayı başarıyor.

- Nuri Bulut: Ürettiğimiz ürünler ile 110 milyar dolarlık enerji tasarrufu sağladık

İzocam Genel Müdürü Nuri Bulut; toplumu enerjinin etkin kullanımına teşvik eden İzocam'ın gelecek 5 yılda 15 milyon m³ yalıtım gerçekleştirmeyi hedeflediğine dikkat çekiyor. "50. yaşımızı kutluyor olmaktan dolayı son derece gururluyuz. İzocam'ın kurulduğu günden bu yana ürettiği tüm yalıtım ürünlerini toplayarak, bunların ülke ekonomisine ve çevreye sağladığı faydaları hesapladığımızda ortaya çarpıcı

üstlenen İzocam, son on yılda 95 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirdi. Nuri Bulut, önümüzdeki yıllarda da hedeflerine odaklanacaklarına değindi.

"Türkiye yalıtım pazarı içerisinde yüzde 20'lik bir pazar payımız bulunuyor ve bu oranla sektörde lider konumda yer alıyoruz. Ancak mineral yünlere bakıldığında taşıyıcı için yüzde 40 ve camyünü için de yüzde 50'ye yakın pazar payına sahibiz. Gelecek yıllarda da pazardaki mevcut payımızı koruyarak, üretim kapasitemiz ile ürün çeşitliliğimizi piyasanın ve ülkenin ihtiyaçları doğrultusunda artırarak Türkiye'nin ekonomik büyümesine katkıda bulunmaya devam edeceğiz. Bu doğrultuda önümüzdeki 5 yıllık dönemde hedefimiz, 100 milyon TL yatırım gerçekleştirmek."

- İhracatı artırma yönünde çalışmalarımız hızla devam ediyor

2014 yılı için de değerlendirmelerde bulunan Bulut; gerçekleştirdikleri 363 milyon TL'lik cironun 70 milyon TL'sinin ihracat olduğunu ve İzocam'ın ihracatını artırma yönünde hızla ilerlediğini söyledi. "Balkanlar, Türkiye Cumhuriyetler, Ortadoğu, Afrika başta olmak üzere 46 ülkeye ihracat yapıyoruz ve





20 ülkede yerleşik bayilerimiz bulunuyor. Son 5 yılda ihracattan elde ettiğimiz satış geliri 160 milyon dolara yaklaştı. Önümüzdeki 5 yılda bu rakamı 200 milyon dolara ulaştırmayı hedefliyoruz. İhracatta yeni pazarlar keşfetmeye devam ediyoruz. Örneğin Kuzey Afrika yeni yöneldiğimiz pazarlar arasında ve buradaki ülkelere yeni bayilikler veriyoruz. Azerbaycan ve Gürcistan gibi ülkelere artarak gerçekleştirdiğimiz tanıtım faaliyetlerimiz de bu ülkelere bizi öne çıkarıyor.”

- 50. yılımıza mutlu girdik

Yılda ortalama 730 kişiye iş olanağı tanıyarak istihdamda katkı sağladıklarını belirten Nuri Bulut; 2014 yılında İzocam’ın başarısına borsadaki hisse atışını da eklediklerini anlattı. “İzocam başarısını 2014 borsa sonuçlarıyla da belgeledi. Faaliyet kârında yüzde 16’lık bir gelişme sağlanarak; 2013 yılındaki 37 milyon TL seviyesinden 2014 yılında 43 milyon TL’ye yükseltilti.

Bu yıl ilk kez Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından Kurumsal Yönetim İlkeleri çerçevesinde değerlendirilen İzocam’ın Kurumsal Derecelendirme notu 8,76 olarak hesaplandı. 2014 yılı sonunda elde ettiği bir diğer başarı ile enerji verimliliğine yönelik yürüttüğü çalışmalar sayesinde ise ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemleri Belgesini almaya hak kazandı. Ayrıca İzocam, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan 2015 yılı ‘Türkiye’nin En Değerli 100 Markası’ listesinde yerini aldı. Geçtiğimiz yıl bizim için parlak bir yıl oldu ve 50. yılı-

mıza mutlu girdik. 2015 yılına da aynı motivasyonla devam ediyor, başarılarımızı sürdürüyoruz.”



- Çevre ve enerji yaşamsal önceliğimiz

İzocam, çevre ve enerjinin korunmasını yaşamsal önem olarak nitelendiriyor ve enerji tüketimini asgari seviyeye indirmeyi amaçlıyor. “Türkiye’de yalıtım sektörü ve kamuoyunu ‘Multi Konfor Ev’ kavramıyla tanıştırdık. Bu konuda ilk adımı da attık ve geçtiğimiz yıl Saint Gobain’ın Eskişehir’de açtığı aşındırıcılar fabrikasının proje danışmanlığını ve yalıtımını üstlendik. Fabrikanın yalıtımını, Multi Konfor Bina kriterlerine uygun olarak gerçekleştirdik, böylece sanayide Türkiye’nin ilk Multi Konfor fabrikası inşa edilmiş oldu.”

“Yalıtım – enerji verimliliği – çevre ilişkisini, yalıtımın bu kavramlar üzerindeki olumlu etkisini topluma anlatmayı birincil görevimiz sayıyoruz.” diyor Nuri Bulut, çıkış noktası çevre ve enerji verimliliği olan çok sayıda sosyal sorumluluk projelerinden de gururla söz ediyor.

“Enerji Verimliliği ve Yalıtımın Önemi”ni vurgulayan OZİ Sosyal Sorumluluk Projesi ile ilköğretim çağındaki çocuklarımıza çevre ve enerji verimliliği bilincine yönelik kıymetli bilgiler aktardık. 2010 yılından günümüze kadar 350 okulda 100 bin çocuğa ulaştık.

Bir diğer projemiz olan Enerji’k Bakış Sergisi ile İstanbul, İzmir, Adana, Ankara, Bursa ve Eskişehir’de ziyaretçilerimize, odaklandığımız bu kavramların mesajlarını sanat yoluyla aktardık.”

SOSYAL SORUMLULUK VE OZİ PROJESİ

Ülkemizde yalıtım bilincini yaymayı görev bilerek etkili sosyal sorumluluk projelerine imza atan İzocam, OZİ projesiyle 100 bin çocuğa ulaşmanın gururunu yaşıyor. 12 Nisan 2010 tarihinde başlayan ve Millî Eğitim Bakanlığı ile ortaklaşa yürütülen projede, ilköğretim 3, 4 ve 5. sınıf öğrencilerine yönelik eğitim verildi. Kocaeli’nin Gebze ve Dilovası ilçeleri, Ankara’nın Çankaya, Yenimahalle ve Gölbaşı ilçeleri, Eskişehir’in Odunpazarı ve Tepebaşı ilçeleri, İstanbul’un Kadıköy, Bakırköy, Beşiktaş, Şişli, Ataşehir, Sarıyer ve Beyoğlu ilçelerinde 350 okulda 100 bin çocuğa yalıtım, enerji verimliliği ve çevre konusunda önemli bilgiler aktarıldı.

Verilen eğitim çerçevesinde;

“Küresel Isınmanın Sebepleri”, “Enerji Kaynakları ve Yenilenebilir Enerji”, “Birincil Enerji Kaynakları Fosil Yakıtlar”, “Enerji Tüketimi”, “Sera Etkisi”, “İklim Değişikliği”, “Küresel Isınma ile Mücadele Nasıl Olmalı?” ve “Yalıtımla Enerji Tasarrufu Nasıl Olur?” başlıklı konularda öğrenciler bilgilendirildi.

1 ders saati boyunca gerçekleşen eğitimlerin sonunda öğrencilere Ozi’nin maceralarının yer aldığı cd, Ozi’nin resminin yer aldığı broşür ve Ozi resimli kırtasiye malzemelerinden oluşan minik bir de set hediye edildi.

Kastamonu Entegre Rusya'da dünyanın 'en büyük' yonga levha tesisinin temelini attı

Orman ve ağaç ürünleri sektöründe Türkiye'nin global oyuncusu Kastamonu Entegre, Rusya'da 200 milyon dolarlık yatırımla kurulacak dünyanın en büyük yonga levha üretim tesisinin temelini attı. Rusya'nın Kaluga Bölgesi'nde yer alan ve 2018 sonunda faaliyete geçmesi planlanan yonga levha tesisi, 2014 yılında Rusya Federasyonu Tataristan Cumhuriyeti'nde açılışı gerçekleştirilen Alabuga tesisi ve aynı yerde yapılan ikinci MDF tesisinin ardından Kastamonu Entegre'nin ülkedeki üçüncü büyük yatırımı olma özelliği de taşıyor.

Rusya Federasyonu Kaluga Bölgesi Lyudinovo Özel Ekonomik Bölgesi'ndeki temel atma töreni; Hayat Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Avni Kişili, Hayat Holding Yönetim Kurulu Üyesi Yıldırım Aktürk, Hayat Holding Ağaç



Grubu Başkanı Haluk Yıldız, Ağaç Grubu Başkan Yardımcısı Onur Güven, Kaluga Bölge Valisi Anatoliy Dmitriyeviç Artamonov, Rusya Sanayi Bakanlığı temsilcileri, Rusya Ekonomi Bakanlığı temsilcileri ile iş dünyasından çok sayıda davetlinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Hayat Kimya'ya ait bir ve Kastamonu Entegre'ye ait iki tesisle Alabuga'da büyük başarı yakalayan Hayat Holding, bu yeni yatırımıyla birlikte Rusya'da yatırımlara devam edeceğinin ve zirveye oynayacağını da sinyalini verdi. Tesis faaliyete geçtiğinde, Kastamonu Entegre'yi ağaç ve orman ürünleri sektörünün global liginde daha üst sıralara taşıyacak. Kastamonu Entegre halihazırda Türkiye'de sektör liderliğinin yanı sıra Avrupa'da 4'üncü sırada, dünyada ise 8'inci sırada yer alıyor.

Temel atma töreninde konuşan Kaluga Valisi Anatoliy Dmitriyeviç Artamonov, Kaluga'nın yüzölçümünün yüzde 52'sini kaplayan ormanların yüzde 65'inin yaşlı ve ömrünü tamamlamak üzere olan ağaçlardan oluştuğunu hatırlatarak, Kastamonu Entegre'nin yatırımının bölgedeki ağaç varlığı-

nın yenilenmesinde ve gençleştirilmesinde büyük rol oynayacağını söyledi. Artamonov, "Yaşlı ağaçların yenilenmesi gerekiyor. Aksi halde devrilen yaşlı ağaçlar yarattıkları karbon emisyonu doğaya da zarar vermeye başlıyor. Ormanlarımızın yenilenmesi için uzun süredir bir strateji geliştirdik. Tataristan Cumhurbaşkanı Rüstem Minnihanov'un daveti üzerine Kastamonu Entegre'nin Alabuga tesislerinin açılışına katıldığımda, Kastamonu Entegre'de ileri teknoloji, uzman ve enerji dolu insanlar gördüm. Kastamonu Entegre'nin bölgemize gelmesi için istekli oldum. Sonuçta aramızda ortak bir dil oluşturduk ve birbirimize güvendik. Ben ve ekibim yonga levha fabrikasının en kısa sürede faaliyete geçmesi için elimizden geleni yapacağız" diye konuştu.

- Türk şirketlerine yatırım çağrısı

Lyudinovo'nun Moskova'ya en yakın Özel Ekonomik Bölge (SEZ)' olduğuna dikkat çeken Vali Artamonov, "Bölgede yatırım açısından Türk şirketleri önde. Gelen yatırımcılara her türlü desteği verecek uzman ekiplerimiz var, bölgemize gelmeyi düşünen Türk yatırımcılarla büyük projeler gerçekleştirebiliriz" dedi.





*Hayat Holding Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı Avni Kigili*

- Avni Kigili: Rusya'nın geleceğine inanıyoruz

Temeli atılan tesisin Türkiye-Rusya ekonomik işbirliğine önemli katkı sağlayacağını söyleyen Hayat Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Avni Kigili, törende yaptığı konuşmada Hayat Holding'in 2015 itibarıyla 3 milyar dolar cirosu, 14 bin çalışanı, 22 üretim tesisi ve 101 ülkeye yaptığı ihracatla Türkiye'nin en büyük holdinglelerinden biri olduğunu ifade etti. Kigili, "Kastamonu Entegre ve Hayat Kimya kendi alanlarında bölgesel güç olma hedefi ile yatırım yaparak yoluna devam ediyor. Türkiye dışında, Romanya, Bulgaristan, Bosna-Hersek, Cezayir, İran, Mısır, Nijerya ve Rusya'da yatırımlar yapıyoruz. Hayat Holding olarak Rusya'nın geleceğine inandık. 145 milyon nüfusu, geniş coğrafyası, doğal kaynakları, ormanları, enerji kaynakları, kaliteli iş gücü ve gelişen ekonomisi ile yatırımcı için gelecek vadeliyor" diye konuştu.

-Hedef yüzde 25 pazar payıyla Rusya'da liderlik

Tataristan'ın Alabuga bölgesinde 2011'de başlayan MDF yatırımının 2014'te devreye alındığını hatırlan Avni Kigili; "Bu tesisimiz Avrupa'nın en büyük ve dünyanın üçüncü en büyük MDF tesisi. 260 milyon dolar yatırımın yapıldığı tesiste 500 kişiye doğrudan istihdamla bölgeye önemli katkı sağlandı. Alabuga'da bu yıl başladığımız ikinci MDF fabrikası da tamamlanınca, tek lokasyonda dünyanın en büyük MDF tesislerinden biri olacak. Toplam 2 milyon metreküp panel kapasitesi ve 40 milyon metrekare Floorpan markası ile laminat parke üretim kapasitesine sahip olan tesislerle, Rusya'da yüzde 25 pazar payına ulaşarak ülkenin en büyük üreticisi olacağız. Kardeş kuruluş Hayat Kimya olarak yine Alabuga'da yaptığımız 150 milyon dolarlık yatırım ile te-

mizlik kağıdı tesisini devreye de aldık. Temizlik kağıdında da Orta Doğu, Balkanlar ve Doğu Avrupa'nın en büyük üreticisiyiz" dedi.

-Dünyanın en büyüğü olacak

Bölge yetkililerinin verdiği güven ve destekle Rusya'da ikinci bölgedeki yatırımlarına başladıklarını kaydeden Hayat Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Avni Kigili, "Bugün bizim için önemli ve heyecan verici bir gün. Lyudino SEZ Bölgesi'nde temelini attığımız yonga levha tesisi, dünyanın en büyük yonga levha tesisi olacaktır. 200 milyon dolar yatırım bedeli, 70 hektar arazi ve yılda 900 bin metreküp kapasitesi olan bu tesiste yongalevha üretimi yapmayı planlamaktayız. Tesisimizde 450 direk ve 2.500 dolaylı istihdam sağlayacağız. Özellikle yonga levha ve yongalam üretimi ile bu bölgede mobilya sektörünün gelişimini de desteklemiş olacağız. Yeni yatırımlarımızın hayata geçirilmesinde her türlü desteği veren tüm kesimlere teşekkürlerimizi sunuyoruz" diye konuştu.



1937 yılında temelleri atılan Hayat Holding çatısı altında 1969 yılında kurulan Kastamonu Entegre, ilk tesisi olan Yonga Levha Fabrikası ile 1971 yılında Kastamonu'da üretime başladı. 2014 yılı itibarıyla yıllık 2 milyon m3 MDF, 2.55 milyon m3 yonga levha, 60 milyon m2 laminat parke, 19.5 milyon adet kapı paneli ile toplamda 4.55 milyon m3 ahşap levha üretim kapasitesine sahiptir. 2014 yılında 440 milyon doları yurtdışı faaliyetlerinden kaynaklı olmak üzere 1.2 milyar dolar konsolide ciro gerçekleştiren Kastamonu Entegre Ağaç Sanayi, Türkiye'de sektör liderliğinin yanı sıra Avrupa'da 4'üncü sırada, dünyada ise 8'inci sırada yer almaktadır. Kastamonu Entegre'nin yurt içinde Gebze, Kastamonu, Balıkesir, Samsun, Tarsus ve Adana'da, yurt dışında ise; Romanya, Bulgaristan, Rusya ve Bosna Hersek'te olmak üzere toplam 10 farklı lokasyonda 13 ayrı üretim tesisi bulunmaktadır. Toplam 77 ülkeye ihracat gerçekleştiren Kastamonu Entegre, 5 bin 300 kişiye istihdam sağlamaktadır. Kastamonu Entegre, ISO 9001 Kalite, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği, ISO 50001 Enerji Yönetimi, FSC (Sürdürülebilir Orman Yönetimi) kalite sistemleri ile Medepan markalı MDF ürünleri için TSE E0 Belgesi ve dünyanın önemli sertifikalandırma kuruluşlarından WKI tarafından verilen CARB Phase2 (California Air Resources Board) Belgesi'ne sahiptir. Kastamonu Entegre, TSE ve Avrupa Normları'na (EN) uygun üretim yapmaktadır.

Çok maksatlı sanayi holdingi

Polisan, büyümesini sürdürüyor

Başarısını 'En büyükler' arasında yükselerek bir kez daha gösteren Polisan Holding'in CEO'su Erol Mizrahi; 2014 yılını, Polisan Holding'in kuruluşunun 50. yıldönümünü kutlarken, yurtiçi ve yurtdışı iştiraklerin katkısı ile bölgesel bir güç olma yolunda ilerlemeye devam ettiği önemli bir dönüm noktası olarak tanımlıyor.

Polisan Holding CEO'su Erol Mizrahi, Polisan'ın yarım yüzyıllık serüveni boyunca boyadan limana, kimyadan tarıma ve gayrimenkule dayanan 5 farklı iş kolunda, 'Polisan' adının çağrıştırdığı şekilde bir "Çok Maksatlı Sanayi Holdingi" olarak konumlanırken, kurumun Türkiye ve insanlar için fark ve fayda yaratacak başarılarına imza atmaya odaklandığını belirtti.



Erol Mizrahi şunları söyledi:

"Polisan Boya olarak dekoratif segmentteki ve yalıtım pazarında paket satışındaki liderliğimizi 2014 yılında da sürdürdük. «Ev Kozmetiği» konseptimiz ile boyada, kaskomuz ile yalıtımda dünya çapında eşsiz inovasyonlar sunduğumuz Polisan Boya'nın satış kanalını üretim merkezleri olarak konumlandırmaya devam ettik. 7 bin satış noktamız ile Türkiye'deki en yaygın ve erişimi en rahat satış kanalına sahip boya markası konumumuzu güçlendirmek için, 2008 yılından bu yana sürdürdüğümüz Polisan Shop konseptini hızlandırdık ve Polisan Shop sayısını bin 200'e çıkardık.

Değişen pazar koşullarına ve müşteri beklentilerine hızlı ve esnek çözümler üreterek, artan rekabet ortamında, tedarik zincirimizin entegrasyon ve kontrol süreçlerinde bizi farklılaştıran yazılım ve uygulamalarımız ile alanında dünya lideri olan SAP tarafından Tedarik Zinciri Dönüşümü ödülüne değer görülen ilk boya firması olduk.

- Ar-Ge kadromuz, Ar-Ge Merkezi belgesi aldı

Geçtiğimiz yıl, kötü kokuları yok eden ekolojik boya, Türkiye'nin ilk su bazlı granit etkili dış cephe boyası ve Türkiye'nin ilk ahşap koruyucu spreyni ürün portföyümüze ekleyen Ar-Ge kadromuz, Ar-Ge Merkezi Belgesi

aldı.

2014 yılında inovatif ürün ve hizmetlerimize yenilerini eklemeye devam ettik. Paslı yüzeylere direkt uygulanabilen, dünyanın ilk su bazlı metal boyası Polimetal Boya'yı ve dış cephelerde mükemmel koruma sağlayan ve kendini yıkayabilen Exelans Macro'yu tüketicilerimizin beğenilerine sunduk. 2017 tarihine kadar oturulan yapıların tamamının ısı yalıtımının yaptırılmasını zorunlu kılan "Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği" kapsamında yalıtım uygulamalarını bayiler kanalı ile yaptıran nihai tüketici ve apartman yönetimlerinin, almaları gereken Enerji Kimlik Belgelerinin masraflarını üstlendik. Bu sayede, hem müşterilerimizin memnuniyetlerini, hem de sektörde verilen Enerji Kimlik Belgelerindeki payımızı arttırdık.



- Kimyada kârlı iş kollarına odaklandık

Kimya faaliyetlerimizde, geçtiğimiz iki yılda sektöründeki dikey entegrasyon dolayısıyla gerileyen formaldehit ve reçineleri satışlarını arttırmak üzere bir takım tedbirler alırken, bu dönemde karlı iş kolları olan Yapı Kimyasalları ve AdBlue satışlarına odaklandık.

Bunun yanı sıra, 2013 yılında satın aldığımız ve yılda 80.000 ton kapasitesi ile Yunanistan ve Balkanlardaki tek Polietilen Tereftalat (PET) granül üreticisi olan Polisan Hellas ise tamamlaması gereken sertifikasyon süreçlerinin ardından, 2014 Nisan itibarıyla gerçek anlamda satış geliri kaydetmeye başladı. Polisan Hellas'ın verimliliğini arttırmak ve karlı gelir büyümesini sağlamak için bir takım tedbirleri hayata geçirdik. PET geri dönüşümü ve preform üretimi alanında temellerini attığımız cüzi yatırımlar sayesinde Polisan Hellas'ın başabaş noktasını 2015'te yakalamasını hedefliyoruz.

- Poliport'ta elleçlenen yük miktarı bir önceki yıla kıyasla arttı

Liman faaliyetleri alanında, 2014 yılında, Avrupa'nın önde gelen limanlarında elleçlenen yük konjoktürel nedenler ile daralırken, Türkiye genelinde ve Kocaeli Limanı'nda 2013 yılı seviyelerine oldukça yakın bir seviyede gerçekleşirken, Poliport'ta elleçlenen yük, bir önceki seneye kıyasla



yüzde 24 oranında arttı. Türkiye Limanlarında elleçlenen yük ve Türkiye'nin dış ticaretinden aldığı pay anlamında Kocaeli Limanı birinciliğini korumaya devam ederken, Poliport, karlılık ile desteklenen güçlü gelir büyümesini sürdürüyor.

- Gayrimenkul sektöründe DAP Yapı ile işbirliğimiz sürüyor

Gayrimenkul faaliyetlerimizde, Polisan Yapı'nın yüzde 42, DAP Yapı'nın ise yüzde 58 oranında bir pay aldığı Z Ofis Projesinde, Polisan Yapı'nın payına düşen 126 ofis ve 28 mağazaya ait kat mülkiyetli tapularını Haziran 2014'te teslim aldık. Caasa Gayrimenkul Yönetim ve Danışmanlık A.Ş., AVM MFI Ortakları Proje Yönetimi A.Ş. ve Kentsel Hizmetler Yapı ve İşletme Sanayi Ticaret A.Ş. ofis ve mağazaların satış ve kiralanmaları ile ilgili çalışmalarına devam ediyor.

Z Ofis Projesinde, Mayıs 2015 itibarıyla 2 adet ofis sa-



tışı, 12 adet ofis ve 6 adet mağaza kiralama işlemi gerçekleştirdik, 5 adet mağazanın kiralama prosedürleri ise devam ediyor. Bu alandaki diğer gelişme ise, Kurtköy'deki 180 bin m² büyüklüğünde, sahile, Sabiha Gökçen Havaalanına ve Ankara-İstanbul hızlı tren hattına oldukça yakın arsamızda da kat karşılığı gerçekleştirilecek bir proje için, DAP Yapı ile anlaşmamız oldu. DAP Yapı, 3 bin üniteli bir şehir kurmayı planladığı projenin detayları için çalışmalarını sürdürüyor.

Tarım alanında, Polisan Tarım olarak, 2014 yılında da, Türkiye'deki en büyük ceviz ve badem bahçesini kurmak ve yılda 6 bin ton üretim yapmak üzere arazimizin bin hektara çıkması için satınalım görüşmelerini sürdürdük. Hali hazırda yetiştirdiğimiz 200 bin ceviz ve 200 bin adet badem fidanından, 2014 yılında, 22 bin 500 ceviz, 22 bin de badem fidanını diktik. Mayıs 2015 itibarıyla 2.400 dönüm alana

60.300 ceviz, 27.500 de badem olmak üzere toplam 87.800 adet fidan dikimi gerçekleştirdik. Şu anda arazimiz toplamda 3.120.000 metrekareye ulaştı.



- 2014'te gelirlerimiz yüzde 32,2 oranında başarılı bir büyüme ile arttı

2014 yılında, Polisan Hellas'ın 137,7 milyon TL'lik katkısının yanısıra, boya ve liman faaliyetlerimiz ile birlikte, gelirlerimiz yüzde 32,2 oranında güçlü bir büyüme kaydederek 772,7 milyon TL seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde, kurulum aşamasındaki Polisan Hellas'ın FAVÖK üzerindeki negatif etkisine rağmen FAVÖK marjı yüzde 13,0 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde 43,1 milyon TL net kâr kaydettik.

2014 yılında, güçlü bir finansal performans sergilerken, 'POLİSAN' markası ile TURQUALITY Destek Programına dahil edilerek, bir dünya markası olmak yolunda adım attık ve operasyonlarımızdaki mükemmeliyetçi yaklaşımımızı tes-cil ettik.

- Sosyal sorumluluk projelerimiz sürüyor

2014 yılında, faaliyetlerimizi sürdürürken, özellikle kadın ve çocuklarımızın hayat kalitesini artırmaya yönelik hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projelerine devam ettik. Kadına şiddete karşı toplum bilincini artırmak üzere başlattığımız "Her Ses Bir Nefes - 4" kampanyasının yanısıra, Polisan Eğitim Kültür ve Kapalı Spor Salonu ile ilgili çalışmalarımızı sürdürdük. Ayrıca, yaşadığımız topluma maddi ve manevi olarak katkıda bulunarak fark yaratmak üzere, İstanbul Karbon Zirvesi, MasterPeace "Sound of Peace" Festivali, Fener-Balat Rehabilitasyon Çalışmaları ve Paintistanbul 2014 Boya Sanayi, Hammadde ve Yardımcı Maddeler Fuarı'na sponsor olduk.



- Geride bıraktığımız 50 yıl başarılarla dolu

2015 yılında, Polisan Holding olarak, Polisan Hellas finansallarının dahil olduğu 2014 yılsonu finansal sonuçlarını baz alarak, gelirlerimizde yüzde 20 oranında, EBITDA marjımızda da bir baz puanlık artış kaydetmeyi hedefliyoruz. Geride bıraktığımız 50 yılda, ülkemiz ve insanlarımız için çok önemli ve başarılı işlere imza attık. Aynı bilinçle, sürdürülebilir büyüme için yurtiçinde ve yurtdışındaki karlı, yeni iş alanlarına ve işlerimizde maliyet verimliliği sağlayacağımız fırsat arayışlarına devam edeceğiz.



Sanayileşme tarihinde özel bir yeri olan Sarkuysan, yıllık 220 bin tonun üzerinde üretim kapasitesi ile dünya ölçeğinde...

Sarkuysan 1972 yılında, Türkiye'de ticari hayatın önemli merkezlerinden kabul edilen Kapalıçarşı'da altın ticareti yapan sarraf ve kuyumcuların öncülüğünde kuruldu. İsmi, kurucularının mesleklerini ifade eden **SAR**raf, **KUY**umcu ve **SAN**atkar kelimelerinin ilk 3 harflerinin birleştirilmesinden türetildi. Şirketin, Türkiye'de tamamı halka açık çok ortaklı ilk başarılı kuruluş olarak, sanayileşme tarihinde özel bir yeri bulunuyor. Gebze ve Darıca Bölgesinde sahibi olduğu 180 bin m2 arazide 77 bin m2'yi aşan kapalı alanda elektrolitik bakır ürünleri, bakır boru ve bakır lama üretimi yapan kuruluşun başlangıçta, 10 bin ton / yıl olan üretim kapasitesi bugün 220 bin ton / yıl üzerine çıkarak bir dünya ölçeğine ulaşmış durumda. Ürünleri; elektroteknik, elektronik, motor, haberleşme, elektrik üretim ve dağıtım, güneş enerjisi, ev cihazları, ölçü aletleri, savunma, otomotiv, kimya, inşaat, ısıtma - havalandırma ve sıhhi tesisat sanayilerinin standart girdisi olarak kabul görüyor. Tüm faaliyetleri için, TS EN ISO 9001 ve ISO/TS 16949 Kalite, ISO 14001 Çevre, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemleri ve ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi belgeleri olan Sarkuysan, yurt içi talebin önemli bir kısmını karşılıyor. 5 kıtadaki 70'e yakın ülkeye ihracat gerçekleştirilmekte olan Sarkuysan'ın 2014 yılı ihracat oranı yüzde 40 mertebesinde gerçekleşti.

Bugün Avrupa'da üretilen binek ve ticari araçlarında çoğunlukla Sarkuysan teli kullanılırken, uzun yıllardır ABD'deki Uzay Araştırma Merkezi NASA'nın, son yıllarda da uçak sanayilerinin tedarikçi kuruluşlarına oksijensiz bakırdan üretilen tel ile nikel kaplı bakır tel veriliyor. Toplam 680 dolayında personeli olan şirketin üretiminde görev alan işçilerin yüzde 90'a yaklaşan bölümü lise ve teknik lise düzeyinde eğitilmiş olup her yıl hizmet içi ve dışı eğitim programlarına katılıyorlar. Üretimde kullandığı makine ve tesislerin önemli bir bölümünün imalatını bünyesinde

gerçekleştiren, ayrıca üretimin güvenliği açısından büyük önem taşıyan elektrik enerjisini ve kullandığı buharı üreten kojenerasyon tesisine de sahip bulunan kuruluş, 40 yılı aşan bilgi birikimini ve deneyimlerini Know-how olarak yurt dışına da satabiliyor.

-Bir şirketler topluluğu Sarkuysan...

Gebze ve Tuzla Sanayi Bölgelerinde emaye bobin teli üretimi yapan ve 27 bin ton / yıl üretim kapasitesi ile Türkiye'nin emaye bobin teli üretiminde önemli kuruluşlarından birisi olan BEMKA A.Ş. 2012 yılının son çeyreğinde Sarkuysan Şirketler Topluluğuna dahil edildi. Makine yedek parça imalatı ve çevre koruma teknolojileri alanında faaliyet gösteren SARMAKİNA A.Ş., otomotiv ve makine imalatı sektörüne pik ve sfero döküm üretimi yapan DEMİSAŞ A.Ş., pazarlama ve satış şirketi SARDA A.Ş. ile BEKTAŞ A.Ş. grup içinde yer alan kardeş şirketler arasında yer alıyor. Sarkuysan'ın yoğun ihracatı çerçevesinde ürünlerini doğrudan pazarlamak üzere bu alanda çok önemli iki ülke olan İtalya'da bir temsilciliği ve ABD'de 2002 yılında faaliyete geçen SARK-USA isimli satış ve pazarlama şirketi bulunuyor. Ayrıca ABD'de SARKWIRE isimli gruba bağlı şirket, 2009 yılı sonlarından itibaren New York eyaletinin başkenti Albany'deki fabrikasında üretime başladı. Böylece ABD'de üretim yapan öncü bir Türk kuruluşu oldu. Bunların dışında Sarkuysan'ın Ege Serbest Bölgesi'nde bulunan tesislerinde katma değeri yüksek ürünlerin üretimi yapılarak ihraç ediliyor.

Yaşamımızı renklendiren ve kolaylaştıran çağdaş nice endüstriyel ürünlerin üretimi için, iç ve dış piyasalarda çok sayıda sektöre 'SKS' markası ile dünya standartlarında girdi sağlayan, her yıl üst seviyelerde ve artan oranlarda yarattığı istihdam, kazandırdığı döviz, ödediği vergiler ve dağıttığı kâr payı ile büyük katma değer yaratan yaklaşık 6 bin ortaklı Sarkuysan, tamamı halka açık, profesyonel kadroların yönettiği, çağdaş üretim ve yönetim yapısı ile yatırımcı, dinamik bir dünya kuruluşu olarak kabul görüyor.

-Sosyal sorumluluk projelerine her yıl bütçe ayrılıyor

Sarkuysan sosyal sorumluluklarının bilincinde bir kuruluş olarak her alanda toplumsal projeler üretiyor. Bu çerçevede; yakın bir zamana kadar şirket aktifinde olan ve uzun yıllar Genel Müdürlük olarak kullandığı tarihi Frej Hanı restore ederek kültür mirasımıza, Gebze'de yaptırdığı Sarkuysan Lisesi, Darıca'daki Sarkuysan İlköğretim Okulu ve yüksek öğrenim yapan öğrencilere verdiği karşılıksız burslar ile eğitime, Osmanlı Mimarisi üslubunda külliye olarak yapılan Sarkuysan Camii ile diyanete, her yıl başında ayırdığı fonu bir sağlık kuruluşumuzun acil tıbbi cihaz gereksinimine tahsis ederek sağlığa, sıklıkla Avrupa Kupa Galipleri Kupası'nda ülke-



mizi başarı ile temsil eden Masa Tenisi Takımı ile spora, çalışanlarından meydana gelen Türk Müziği Korosu, Folklor ve Modern Dans grupları ile sanata, oluşturduğu orman ve ağaçlandırma alanları ile çevreye, alanında uluslararası organizasyonlara ev sahipliği yaparak Türkiye tanıtımına katkıda bulunuyor.

Sarkuysan, 2014 yılında mevcut sıkışık global ekonomik koşullara rağmen başarılı bir faaliyet dönemi geçirdi. 220 bin ton üretim kapasitesi ile sektörünün en büyük kuruluşlarından biri olan Sarkuysan, toplam satışlarının yüzde 40'ını 70'e yakın

ülkede, 600'ü aşan müşteri portföyüne ihraç ediyor. 2 yıl üst üste bakır sektörünün ihracat şampiyonu olan Sarkuysan, başta ABD, İngiltere ve AB ülkeleri olmak üzere, tüm global pazarlarda yer alma çabasını sürdürüyor. Sarkuysan, gelişmiş ekonomilerdeki durgunluk nedeni ile özellikle gelişmekte olan ülkelere doğru yeni pazar arayışlarını hızlandırmış, katma değeri yüksek teknolojik mamuller üretimine de ağırlık vererek kar marjını yükseltmeye odaklanmış durumda. ABD'deki şirketi Sark Wire hızlı bir gelişme gösterdiğinden, bu piyasada sağlamış olduğu başarı ve güven, uluslararası yeni yatırım projeleri içinde şirkete cesaret veriyor.

-Sektörde en büyük risk; emtia fiyat değişim riski ve kur riski....

Son dönemde, FED'in olası faiz artışı nedeniyle dış piyasalarda yaşanan gelişmelerin etkisiyle sektör durgun görünümünü koruyor. Ekonomik indikatörlerdeki bozulma ve negatif verilerin etkisi nedeniyle, bakır sektörü 2014 yılını durağan bir seyirde geçirdi. Türkiye genelindeki filmaşın üretimi, önceki yıla göre (448 bin ton) yüzde 2 artış göstererek 457 bin 500 tona ulaştı. Bu miktarın 2015 yılında yaklaşık aynı düzeylerde yer alıp 458 bin 500 ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Yine aynı dönemde, toplam tüketim önceki yıla göre (492 bin 794 ton) yüzde 3 artış göstererek 507 bin ton şeklinde gerçekleşti. Bu rakamın, önümüzdeki yıl durağan bir seyirle 506 bin ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor.

Bakır sektöründeki en büyük risk, her zaman emtia fiyat değişim riski ve kur riski olarak kabul edilir. Sektörün ana hammaddesi bakır çok büyük oranda yurtdışından ithal ediliyor ve fiyatları Londra Metal Borsası'nda günlük olarak oluşuyor. Bakır son 15 yılda, fiziksel bir emtia olmasından ziyade finansal bir enstrüman olarak işlem görüyor. Bakır fiyatlarının belirlenmesinde, sektörle hiç fiziksel ilgileri olmayan Hedge fonlar, emeklilik fonları, yatırım bankaları ve spekülâtorler etkin oluyorlar.



Bu durum, bakır fiyatlarında yüksek oynaklık (volatility) yaratıyor ve emtia fiyat riskinin yönetilmesini zorlaştırıyor. Sektörde yer alan Sarkuysan ölçeğindeki firmalarda, bu risk profesyonel olarak yönetilmekle birlikte, müşterilerin büyük bir bölümünü oluşturan ve görece küçük ölçekli kablo firmalarında, söz konusu riskin yönetilmesi zorlaşıyor ve bu firmaların kırılganlığını artırıyor.

Kur riski, en önemli bir diğer risk olarak karşımıza çıkıyor. Sarkuysan'ın cirosunun yüzde 90 ve üzeri dolar bazında ithal hammadde alışlarından oluşuyor. USDTRY kurundaki yüksek oynaklık ve çok hızlı değişimler, söz konusu riskin profesyonelce yönetilmesini yaşamsal öneme haiz bir konuma getiriyor. Döviz kurunda yaşanan büyük oynaklık, firmaların finansal öngörü ve plan yapmasını zorlaştırırken; müşteri risklerini, taşıdıkları açık pozisyonlar nedeniyle, yüksek düzeylere taşıyor.

Sektörün karşılaştığı bir diğer sorun ise, EURUSD paritesinde yaşanan büyük kırılmadır. Sektörde, başta hammadde olmak üzere maliyetlerin büyük bir kısmı dolar bazında, satışlar ise EUR bazındadır. Euro'nun önlenemez değer kaybı, satış hasılatlarında önemli düşümlere yol açıyor. Ayrıca Sarkuysan'ın müşteri portföyünün ana pazarı, AB ülkeleridir. Paritedeki hızlı düşüş, müşterilerini de olumsuz etkiliyor.

Bu anlamda; EXIMBANK'ın gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında; ilgili firmaları teşvik edici yönde faaliyette bulunması bekleniyor. Yurtiçi piyasanın, yılın ilk 4 ayında oldukça durgun olduğu görülüyor. Bunda, ülke çapında beklenen büyüme oranlarının yakalanamaması kadar; Eximbank'ın Türk Kablo firmalarına verdiği limitleri düşürmesi de etkili olmuş durumda.

-Bakır madenlerinin araştırılması için yerli firmalara teşvikler sağlanmalı...

Türkiye bakır hammaddesini ithal eden ve dışa bağımlı olan bir yapıda. Türkiye'nin dışa bağımlılığını azaltmak için; hurda bakır ihracatının önü kesilmeli ve hurda bakırın yurtiçinde kullanılması için teşvik edici önlemler alınmalıdır.

Yıllık bazda yaklaşık 23 bin ton hurda bakır ihracatı yapılıyor. İlgili önlemler sayesinde Türkiye'nin 23 bin ton daha az bakır ithal etmesi sağlanabilir.

Türkiye'nin bakır madenlerinin araştırılması - işletilmesi ve madenlerden bakır konsantresi üretimi için; yurtiçi firmalara izinler ve teşvikler sağlanmalı.



İpragaz, SHV Energy Doğu Avrupa ile Asya Bölgeleri'nin merkezi konumunda

Türkiye enerji sektörünün 'Mavi Dev'i İpragaz, 50 yılı aşkın tecrübesiyle ve gerçekleştirdiği ilklerle, Türkiye'deki Likit Petrol Gaz (LPG) sektörünün öncüsü.



Can TOYDEMİR Teknik Grup Müdürü

İpragaz, Eureka Metal A.Ş. adıyla 1961 yılında kurulmuş, sektördeki ilk tüp dolumunu gerçekleştirmiş, İzmit Yarımca'da, Türkiye'nin ilk Resmî Sıvılaştırılmış Petrol Gazı (LPG) dolum tesisini faaliyete geçirmiştir. Şirket, 1966 yılında, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) ile birleşerek, İpragaz A.Ş. adını almıştır. 1992 yılında özelleştirilen İpragaz, Fransız Prima gaz bünyesine katılmıştır. 1999 yılında Prima gaz'ın da dünyanın en büyük LPG dağıtım firması Hollandalı SHV Energy tarafından satın alınması ile İpragaz, SHV ailesinin bir parçası haline gelmiştir.

27 ülkede faaliyet gösteren SHV Energy, 14 bin çalışanı ve 8 milyar Euro'yu aşan cirosu ile milyonlarca tüketiciye LPG ulaştırmaktadır. SHV Energy, 6 milyon tonluk satış hacmiyle dünyanın en büyük LPG şirkettir. SHV aynı zamanda, yan kuruluşu The Clean Energy Company ile yenilenebilir enerji teknolojileri alanında da faaliyet göstermektedir.

İpragaz halen, SHV Energy Doğu Avrupa ile Asya Bölgeleri'nin merkezi konumundadır. SHV Energy'nin bu bölgelerdeki organizasyonları İstanbul'a bağlıdır.

Türkiye enerji sektörünün 'Mavi Dev'i İpragaz, 50 yılı aşkın tecrübesiyle ve gerçekleştirdiği ilklerle, Türkiye'deki Likit Petrol Gaz (LPG) sektörünün öncüsüdür. Türkiye'nin en büyük LPG sektörünü kurmasının yanı sıra, gerek şirket hacmi, gerek Türkiye'nin her tarafında sağlamış olduğu istihdam imkânları ile Türk Ekonomisi'ne 1961'den bugüne önemli katkılarda bulunmaktadır.

İpragaz, halen Türkiye genelinde; 10 Tüplü Satış Mü-

dürlüğü, 7 Tüplü Saha Ofisi, 9 Dökme Gaz Satış Müdürlüğü, 3 Dökme Gaz Satış Bürosu, 6 Otogaz Satış Müdürlüğü, 5 Otogaz Satış Bürosu, 16 LPG Dolum Tesisi, 3 LPG Stoklama Terminali ve 8 adet Tüp ve Emtia Deposu'na sahiptir. 3.500'ü aşkın yakın bayisi, yaklaşık 1.000 personeli ve yarattığı yaklaşık 20.000 kişilik dolaylı istihdamla, Türkiye'nin her noktasında hizmet vermeye devam etmektedir.

- Türkiye'de ilk resmi belgeli otogaz istasyonu İpragaz'dan

Ülkemizde LPG pazarı 1960'lı yıllarda konvansiyonel tüplü pazar ile oluşmaya başlamış olup, 1970'in ortalarına doğru yine İpragaz tarafından uygulamaya alınan LPG dökme uygulamaları ile endüstrinin enerji ihtiyaçlarını önemli ölçüde karşılar hale gelmiştir.

Bugün geldiğimiz noktada 1990'ların ortasında LPG'nin benzinli araçlarda kullanımının hızla yaygınlaşmaya başlaması ile birlikte, 1996 yılında Türkiye'de ilk resmi belgeli otogaz istasyonunu açan İpragaz, otogaz sektörünün gelişiminde önemli bir öncülük rolü üstlenmiştir. Günümüzde İpragaz, grup şirketleriyle birlikte toplamda yaklaşık bin 200 istasyonda, Türkiye'nin her noktasında hizmet vermeye devam etmektedir.

- 2012'de İpragaz Elektrik ile elektrik toptan satışına başladı

LNG ile başlayan farklı iş kollarında faaliyette bulunma arzusu ve başarısı, bizi yine özellikle tüpgaz bayilerimizin nihai tüketicilere çok yakın olabildiği elektrik toptan satışına yönlendirmiştir. İpragaz, 1 Eylül 2012'de İpragaz Elektrik ile elektrik toptan satışını başlatarak, tüm Türkiye'de serbest tüketicilere hizmet vermeye başlamıştır.

- 'GO Yakıt İstasyonları Projesi' ile geleceğe...

Yine 2012 de temellerini atmaya başladığımız GO Yakıt istasyonları projesi, sektörel tecrübemizi otogaz uzmanlığı ile birleştirdiğimiz özünde insana, araca, yasalara ve geleceğe saygı felsefesini barındıran, İpragaz'ı geleceğe taşıyacak bir atılım oldu. GO, marka konumlandırmasının yanı sıra, sıra dışı istasyon tasarımı ile akaryakıt sektöründe önemli bir şekilde diğer rakiplerden ayrışıyor.

Sektör tabiri ile LPG'nin "Mavi Dev'i İpragaz, yeni markası GO ile birlikte bugün, tüpgaz, dökme gaz, otogaz,



LNG, elektrik, akaryakıt ve otogaz kit dönüşüm segmentleri ile birlikte birçok farklı iş kolunda faaliyet gösteren bir "Enerji Devi"ne dönüşmüş durumdadır.

- 2015 yılında LPG fiyatlarında aşırı fiyat değişikliği bekleniyor

2014 yılı sonu itibarı ile 3.700.000 tonu geçen Türkiye LPG pazarında, ihtiyacın yaklaşık olarak yüzde 82'si ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Üretim son 5 yılda 700.000 ton düzeylerinde kalmıştır. İthalatın büyük bir bölümü Cezayir ve eski Sovyet Cumhuriyetleri'nden yapılmaktadır.

2013 yılı sonunda hızlı bir şekilde yükselişe geçen petrol ve paralelinde LPG fiyatları 2014 yılında düzenli bir düşüş seyrine girmiştir. 2015 yılı için petrol fiyatlarının 60-70 \$/varil düzeylerinde kalması beklentisine paralel olarak LPG fiyatlarında da aşırı fiyat değişiklikleri beklenmemektedir.



- Sektörün geleceği çok parlak

Otogazın LPG pazarındaki payının son 10 yılda yüzde 40 düzeyinden yüzde 76,2'ye ulaşmış olması, otogaz segmentinin önemini bir kere daha gözler önüne koymaktadır. Benzine göre yüzde 30'lara varan tasarruf sağlayan ve aynı zamanda çevreci bir yakıt olan otogazın geleceğinin çok parlak olduğu öngörülmektedir.



İhracatın yıldızlarından 'Denizati' 'Devler Ligi'nde de parlıyor

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından her yıl düzenli olarak verilen 'İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nde 2014 yılı 'Madeni Yağlar' kategorisinde birincilik ödülünün sahibi 'Sea Horse Petrokimya', 'Devler Ligi'nde de parlamasını sürdürüyor.



İstanbul Sanayi Odası'nın her yıl açıkladığı 'İlk 500' listesine bu yıl 458. sıradan giren Denizati Petrokimya, Türkiye İhracatçıları Meclisi tarafından açıklanan en fazla ihracat yapan 1.000 firma arasında da 310'uncu sırada yer aldı.

Nisan ayında da bünyesinde bulunan 6 ihracatçı birliği ile toplam 43,6 milyar USD ihracat yaparak Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren ihracatçı birliği olan İMMİB'in düzenlediği ödül töreninde; 2014 yılında Madeni Yağlar sınıfında birincilik ödülüne layık görülen firmanın Yönetim Kurulu Başkanı A.Şafak Akmil, 2014 yılının Sea Horse ailesi için çok verimli bir yıl olduğunu söyledi. Kazanılan tüm ödülleri ve başarıları çalışma arkadaşlarına armağan eden A.Şafak Akmil; "Tüm çalışma arkadaşlarıma, tedarikçilerimize ve bizi ard arda ödüllerle onurlandıran tüm müşterilerimize teşekkür ediyorum." dedi.

Türkiye'nin ilk 500 büyük firmasının belirlendiği ISO 500 ve Fortune 500 sıralamalarında 2 ayrı firmaları ile yer aldıklarını hatırlatan A.Şafak Akmil, sektörlerinde son 5 yıldır açık ara önde olduklarını söyledi.

"Deneyimli, bilgili, sürekli kendini geliştiren bir ekiple çalışmaktayız. Takım çalışmasının yanı sıra iş güvenliği ve

iş sağlığında son derece hassas bir kültürü oturtmuş durumdayız. Ciro bazlı rakamlarımızı her yıl bir önceki yılımıza göre biraz daha arttırmaktayız. Öngörülebilir bir büyümeden yana olduğumuz için, gerek üretim planlarımız gerekse pazar hedeflerimiz hep izlenebilir bir yapı içerisinde reel olarak artmaktadır." diyen A.Şafak Akmil; 2014 ve 2015 Sea Horse Grup için yatırım yılları olduğunu söyledi.

A. Şafak Akmil; "Kocaeli Dilovası'nda kurulu bulunan Gebze Kimyacılar Organize Sanayi Bölgesi GEBKİM'de 90 bin metrekare üzerine 130 bin metrekare kapalı alana sahip dünyanın en büyük Ambalajlı Madeni Yağ tesisi olacak Smart Mega Plant'ı inşa ediyoruz. Tamamen kendi projemiz olan bu tesis, emsalleri arasında en kapsamlı, en modern, ful otomasyonlu, son teknoloji ile tesis edilerek rekabetçi ortamda büyük avantajlar sağlayacak.

Amerika FMC Process teknolojisini, Feige makine otomasyonu destekleyecek. Halen inşaatın kaba inşaat bölümü devam etmekte. Depolama tanklarımızın montajları yapılıyor. Projenin yüzde 70'i tamamlanmış durumda diyebilirim. İnşallah 2015'in son aylarında makinelerimizi de yerleştirip deneme üretimlerine başlamış olacağız." dedi.



ihracatta liderliğini sürdüdü

Premium lastik sektörü lideri Türk Pirelli, Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin açıkladığı 2014 yılı sıralamasında lastik firmaları arasındaki liderliğini sürdürdü. 61 bin ihracatçı firmanın katıldığı Türkiye listesinde 32'nci sırada yer alan Türk Pirelli, otomotiv sektöründe ise 8'inci sırada kendisine yer buldu.



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), 2014 yılı ihracat rakamlarını açıkladı. Türk ekonomisinin önemli oyuncularından Pirelli, lastik firmaları içerisinde ilk sırada yer aldı. Otomotiv sektöründe geçtiğimiz yıl yer aldığı 8'inciliği koruyan Türk Pirelli, genel sıralamada ise 32'nci sırada yer aldı.

Türk Pirelli CEO'su Mete Ekin; TİM'in verilerine göre otomotiv sektöründe sekizinci, lastik sektöründe ise geçtiğimiz yılda da olduğu gibi lider olduklarını ifade ederek bu anlamda Türkiye ekonomisine çok önemli bir katkı sağladıklarını ve bundan büyük gurur duyduklarını belirtti.

- Üretimimizin yüzde 60'ı, Türkiye lastik ihracatının yüzde 34'ünü karşılıyor

Mete Ekin, Pirelli Grubu'nun en kapsamlı fabrikası olan İzmit Pirelli Fabrikası'nda otomobil, hafif ticari araç, ağır

vasıta, motorsporları, kış lastikleri ve Cinturato ailesi gibi yeşil performans olarak adlandırılan çevre dostu lastikleri de dahil olmak üzere 675 çeşit lastik üretimi gerçekleştirdiklerini söyledi. Resmi lastik tedarikçisi olunan Formula 1 lastiklerinin yanı sıra Ralli, GrandAm, Ferrari Challenge gibi dünyanın en önemli motorsporları organizasyonlarının lastiklerinin üretimi de İzmit fabrikasında gerçekleştirmeye dikkat çeken Ekin, 40 bin adet F1 olmak üzere fabrikadan yılda 280 bin adet motorsporları lastik üretimi ve ihracatı gerçekleştirildiğini söyledi.

2 bin kişinin üzerinde bir istihdam sağlayan İzmit Fabrikası'nda gerçekleştirilen üretimin yüzde 60'lık bölümünün ağırlıklı Avrupa ülkelerine ihraç edildiğini belirten Mete Ekin; "2014 yılında ihracat gelirlerimiz yüzde 2,5 artışla, 682 milyon TL'ye ulaştı. En çok ihracat yaptığımız ülkeler ise sırayla İtalya, Almanya ve İspanya oldu" şeklinde konuştu.

Kocaeli'de sanayinin kapasite kullanımı haziranda yüzde 70.7 oldu

Aylara göre kapasite kullanım oranlarının seyri

Yıl / Ay (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Yıllık
2013 (Türkiye)	72,4	72,2	72,7	73,6	74,8	75,3	75,5	75,5	75,4	76,4	75,6	76,0	74,6
2013 (Kocaeli)	69,4	68,2	70,0	70,9	71,3	71,8	71,8	70,8	72,0	71,9	71,5	72,4	71,0
2014 (Türkiye)	73,9	73,3	73,1	74,4	74,4	75,3	74,9	74,7	74,4	74,9	74,5	74,6	74,4
2014 (Kocaeli)	70,5	71,9	70,7	70,6	71,4	71,5	72,6	70,6	70,7	71,7	71,9	70,8	71,2
2015 (Türkiye)	73,7	72,8	72,4	74,1	74,9	75,1							
2015 (Kocaeli)	70,9	70,6	70,3	71,8	71,5	70,7							

Kocaeli Sanayi Odası tarafından her ay açıklanan Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite kullanım oranı Haziran ayında yüzde 70,7 olarak gerçekleşti. Kocaeli sanayinin kapasite kullanım oranı Haziran ayında geçen yılın aynı dönemine ve bir evvelki aya göre 0.8 puan geriledi. Kapasitelerdeki bu gerilemeyi Mayıs ayı sonunda ve Haziran ayı başında otomotiv ve yan sanayi sektöründe gerçekleşen iş bırakma eylemine bağlayabiliriz. Kocaeli genelinde makina, otomotiv, kimya, gıda, döküm, çevre, lastik ve plastik sektörlerinde kapasiteler ortalamanın altında gerçekleşti. Haziran ayında petrol ve türevleri, taş-toprak, inşaat, metal ve elektrik sektörlerinde kapasite oranları ise, Kocaeli ortalamasının üzerinde tespit edildi. Türkiye genelinde de kapasiteler geçen yılın aynı ayına göre 0.2 puan gerileyerek yüzde 75.1 oldu. Türkiye genelinde aylık bazda kapasitelerin arttığını görüyoruz. Bu artışa en büyük katkı kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatındaki kapasite artışından kaynaklanıyor.

İstihdam

Haziran ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 16'sının istihdamlarının arttığı, yüzde 64,67'sinin ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Haziran (%)
Arttı	16
Değişmedi	64,67
Azaldı	19,33

İç Siparişler

Firmaların yüzde 18,57'sinin Temmuz ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 30,72'sinin siparişlerinin azaldığı belirtildi.

Firma Bildirimleri	Temmuz
Arttı / Artacak	18,57
Değişmedi / Değişmeyecek	50,71
Azaldı / Azalacak	30,72

Dış Siparişler

Ankete katılan firmaların yüzde 12,73'ü dış siparişlerinin Temmuz ayında arttığını belirtirken, yüzde 25,45'i ihracatlarında azalış bildirdiler. Firmaların yüzde 61,82'sinin ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

Firma Bildirimleri	Temmuz
Arttı / Artacak	12,73
Değişmedi / Değişmeyecek	61,82
Azaldı / Azalacak	25,45

SANTEK 16 Fuarını düzenleyecek



KOTO sosyal tesislerinde düzenlenen SANTEK 16 Fuarı protokol törenine katılan TÜYAP -KSO ve KOTO başkan ve yöneticileri toplu olarak görülüyor

Santek 2016 - 3. Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı bu yıldan itibaren Tüyap tarafından düzenlenecek. Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. tarafından 26- 29 Mayıs 2016 tarihleri arasında düzenlenecek Santek 2016 - 3. Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı ile ilgili protokol Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ ve Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal tarafından imzalandı.

Kocaeli Ticaret Odası (KOTO) Sosyal Tesislerinde gerçekleştirilen Protokol imza törenine Tüyap Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan Ersözlü, Genel Müdür Yardımcısı Cihat Alagöz, Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabı, KOTO Genel Sekreteri Oktay Baltalı, Meclis üyeleri ve Medya Kuruluşları temsilcileri katıldılar.

Kocaeli Sanayi Odası (KSO), Kocaeli Ticaret Odası (KOTO) işbirliği ile Kocaeli Valiliği ve Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ile Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın destekleri ile Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Uluslararası Fuar Merkezi'nde yapılacak fuara 50 bin ziyaretçi gelmesi hedefleniyor.

Kocaeli başta olmak üzere Doğu Marmara Bölgesi'ndeki sanayi kuruluşlarının ürettiği tüm yeniliklerin aynı çatı altında sergileneceği fuar, katılımcılar ve ziyaretçiler açısından büyük bir önem taşıyor. SANTEK 2016 Fuarı kapsamında yurtdışından Avrupa, Kafkasya, Ortadoğu, Arap Yarım Adası, Kuzey ve Orta Afrika'dan ve yurtiçinden birçok firmanın katılması bekleniyor. Fuara gelecek olan heyetlere ev sahipliği yapmak için tanıtım ve pazarlama faaliyetleri yapılacak ve fuar süresi boyunca 2 bin firmanın üzerinde ikili görüşme sağlanarak anlaşmaları sağlanacak.

Fuarın kapsamı Üretim Makineleri ve İmalat Endüstrisi, Enerji, Elektrik, Elektronik, Otomasyon, Otomotiv ve Yan Sanayi, Liman, Tersane ve Gemi Sanayi, Demir Çelik ve Demir Dışı Metaller, Yapı Malzemeleri ve Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri alanında firmalar olacak.

Törende ilk konuşmayı gerçekleştiren Tüyap Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal, Fuarçılık alanında 36 yıllık deneyimleri bulunduğunu vurgulayarak "Ortak aklın bulunduğu zamandır. Şehir yaşamına olumlu etkileri olacaktır. Mayıs ayında fuarın neler kattığını göreceğiz. Dünyada bir yılda 30 bin fuar yapılmaktadır. Siz öyle bir hikayeniz olmalıdır ki katılımcılar sizleri seçsinler. Günümüz dünyasında kolay değildir. Şehrin ekonomik gelişmesinin yanı sıra sosyal gelişmesinin önünde fuar yer almaktadır. Kocaeli'yi belirli konularda lider duruma getirmeliyiz. Bu da birkaç yıl içerisinde olacaktır" dedi.

KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli ulusal fuar takviminde daha çok sayıda fuarıyla yer aldığını vurgulayarak, "SANTEK 2016 Fuarı'nda; Match4Industry uluslar arası ikili iş görüşmeleri etkinliğinin güçlendirilerek, daha fazla katılımcı ülke ve firma sayısına ulaşmak. Yabancı firmaların fuarda stand açarak yer almasını sağlamak ve bu sayede fuarı uluslararası düzeye taşımak. Savunma Sanayi Holü oluşturarak, katılımın Genel Kurmay düzeyinde, diğer kuvvet komutanlarını da dahil ederek savunma sanayi açılımımızı genişletmek. Büyük sanayi kuruluşlarına "satılma günleri düzenlemek ana hedeflerimizdir.

Profesyonel olarak gerçekleştirdiğimiz fuarın 3'üncüsünü bir adım daha öteye taşımak için, 1981 yılından bu yana

ulusal ve uluslararası düzeyde 1000'e yakın fuar, sergi ve kongre düzenleme deneyimi olan TÜYAP ile yolumuza devam edeceğiz.

Çalışmalarımıza derinleşerek devam etmek için fuarımızı daha verimli bir dönem olduğunu düşündüğümüz 2016 Mayıs ayında gerçekleştireceğiz. Geçtiğimiz yıl 2 holde açılan fuarı bu kez 3 holde birden 26-29 MAYIS tarihleri arasında açacağız.

Kocaeli'nin Anadolu yakasının Fuar Merkezi hedefleri olduğunu vurgulayan KOTO Başkanı Murat Özdağ ise, "SANTEK fuarının ilkinin biliyorsunuz, 2013 yılında düzenledik. Bu

anlamda SANTEK bize, az önce ifade ettiğim kent vizyonu açısından doğru yolda olduğumuzu gösterdi. Yakalanan ivme ve başarı, fuarcılığın artık Kocaeli'nde kök saldığının işaretidir. SANTEK 2016 ile fuarımız bu sefer uluslararası kimliğini kazanacaktır. Dünyaya açılan bu tür kapılar yeni işler ve yeni girişimler demektir. Tüm bu organizasyonlarda bizim için diğer bir motivasyon kaynağı ise, Kocaeli'nin 2023'e hazırlanmasıdır. Bu bağlamda gerek SANTEK, gerekse düzenleyeceğimiz tüm organizasyonlarda elde ettiğimiz ve edeceğimiz geribildirimler 2023 hedefleri doğrultusunda yolumuzu aydınlatacaktır.



TÜYAP Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal, imza töreni sonrası KSO Başkanı Zeytinoğlu ve KOTO Başkanı Özdağ'a plaket verdi



Zeytinoğlu, SANTEK-16 Protokolunu imzalarken yanında Tüyap Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan Ersözlü, diğer yanında ise TÜYAP Başkanı Bülent Ünal görüyor

Haziran Oda Meclisi toplantısında “Seçim atmosferi sona erdi.” diyen KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu;

Yüzümüzü ekonomik kalkınmaya çevirmemiz gerekiyor

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Türkiye'nin ardısıra yaşanan seçimlerden geçtiğini, son olarak Milletvekili Genel Seçiminin yarattığı belirsizlik atmosferinin de sona erdiğini belirterek “Bundan sonra el birliği ile yüzümüzü ekonomik kalkınmaya çevirmemiz, ekonomiye odaklanmamız gerekiyor.” dedi.

Ayhan Zeytinoğlu; Kocaeli'nin yanısıra Türkiye açısından büyük önem taşıyan üretim ve ihracatı sürükleyen otomotiv sektöründe iş barışının sağlanmasının sevindirici olduğuna işaret ederem; “Bundan sonra çalışma zamandır. Kayıpların yerine konulması zamandır. Zenginlik ancak üretmekle sağlanır.” dedi.

Başkan Zeytinoğlu Türkiye ekonomisi açısından da benzer değerlendirmeler yaparak “Bundan sonra ekonomiye odaklanmamız gerekiyor. Bu kapsamda, bütün konsantrasyonumuzu üretimde, ihracatta, büyümede yoğunlaştırmalıyız. Bundan sonra 4 yıl boyunca seçim olmayacak. Buzamanı çok iyi değerlendirmeliyiz.” şeklinde konuştu.

Başkan Zeytinoğlu makro ekonomik göstergelere ilişkin olarak şu değerlendirmeleri yaptı.

İŞSİZLİK

Bahar aylarının başlamasıyla ve baz etkisi ile işsizlik azalmaya başladı. Bunun önümüzdeki aylarda da devam edeceğini düşünüyoruz. Bir evvelki aya göre işsizlik oranındaki gerilemeyi olumlu değerlendiriyoruz. Umarız işsizlik oranımız yılın ortasında tekrar tek haneli rakamlara düşer.

BÜTÇE

Nisan ayında vergi gelirlerindeki yüzde 23,4'lük artış ile bütçede 1,4 milyar TL fazla verdik. İlk 4 ayda bütçe açığı 4,06 milyar TL. 2015 yılında bütçe açığına en büyük neden faiz harcamalarından kaynaklandı. Ancak faiz hariç bütçe harcamaları da yılın ilk 4 ayında enflasyonun üzerinde gerçekleşti. Ayrıca bir başka tespitimize göre son 40 ayda 25 kere bütçe harcamalarının enflasyonun üzerinde gerçekleştiğini görüyoruz. Bütçe giderlerini enflasyon kadar tutabilsek denk bütçeyi yakalayabiliriz. Hedefimiz denk bütçe olmalıdır.

KAPASİTE KULLANIMI

Mayıs ayında kapasite kullanım oranı yüzde 74,9 (bir

evvelki yıla göre 0,4 puan artış gösterdi) Taşıt araçları ve petrol ürünleri imalatındaki kapasite oranı diğer sektörlerin önünde seyretti. Kapasiteler; petrol ürünleri imalatı sektöründe (bir evvelki yılın aynı ayına göre) 17,1 puan ve otomotiv sektöründe de 13,7 puan artış gösterdi.

Diğer sektörlerin kapasiteleri de benzer şekilde artarsa, kapasitelerdeki bu artışın süreklilik kazanacağını düşünüyoruz. Benzer eğilimin Kocaeli'nde de devam etti. Kocaeli'de kapasite kullanım oranı Mayıs ayında yüzde 71,5 oldu. Kapasiteler bir evvelki yılın aynı ayına göre 0,1 puan artış gösterdi. Kapasitelerdeki artışın ekonomideki büyümeye olumlu katkı vereceğini bekliyoruz.

DIŞ TİCARET

Mayıs ayı ihracatı 10,8 milyar dolar. TİM verilerine göre mayıs ayında ihracat yüzde 19 geriledi. İhracatta paritenin olumsuz etkisi devam ediyor.

İhracatımız miktar bazında artsa bile, pariteden dolayı tutar olarak geriliyor. En fazla ihracat yaptığımız ilk 10 ülkeye euro bazında ihracatımız ilk 5 ayda yüzde 12,8 artmış. Sadece mayıs ayında Avrupa Birliği'nin 13 ülkesine yaptığımız ihracat, 2014 yılının paritesi ile olsaydı ihracatımız 5,1 milyar dolar daha fazla olabilirdi. Buradan paritenin ihracatımıza ne kadar olumsuz yansıdığını görebiliyoruz. İhracatta en fazla paya sahip olan otomotiv, kimya ve tekstil sektörlerinin ihracatları da mayıs ayında azaldı. Ayrıca çevre ülkelerdeki siyasi sorunlar da devam ediyor. Tüm bunlara ilave olarak otomotiv sektöründeki iş bırakma eyleminin de olumsuz etkilerini gördük. Altın ihracatının ilave edilmesiyle 10,8 milyar dolarlık ihracatın daha da artabileceğini bekliyoruz. Hedefimiz yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı içeri-sindeki payını artırmak olmalı

Ülkemizin ihracatta, bugün itibarıyla yüzde 32,8 olan orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin payını 2018'de yüzde 37,6'ya çıkarma hedefi var. Bu hedefe ulaşmanın yolu Ar-Ge'den geçiyor. Bu kapsamda da birçok devlet desteği ve teşvikler var. Son açıklanan teşvik paketinde yüksek teknoloji yatırımlar nerede olursa olsun 5'inci bölge desteklerinden yararlanacak. Reel sektör temsilcileri olarak bu olanakları kullanarak hedefimiz katma değeri yüksek ürünleri imal edip ihraç edebilmek olmalıdır.

Haziran ayı Oda Meclisi'nin konuk konuşmacısı

Hazine Müsteşarlığı Mali Sektörlerle İlişkiler Kambiyo Genel Müdürlüğü
Daire Başkanı Hakan ERTÜRK

Melek Yatırımcılık bir finansman sağlama yöntemidir

Kocaeli'de kurulacak Bilişim vadisini ben de gördüm. Bir çok şey düşünülmüş. Üniversitelerin iş birliği var ve benzeri alt yapı projeleri var. Ama orada bir şey eksik gördüm ben. Bir melek yatırım ağı eksik gördüm.

Çünkü girişimcilik ekosistemi dediğimiz, bilişim vadisi dediğimiz iş, ancak ticarileştirildiği zaman sürdürülebilir olabilir. Yani bir bilişim vadisi kurabiliriz. Ar-Ge'ye yönelik çalışmalar yapılabilir. Ama o Ar-Ge'nin sürdürülebilir olması ve bundan bir gelir elde edilebilmesi ancak onun ticarileştirilmesiyle mümkün. Bu da Amerika'da olsun bir çok gelişmiş ülkede olsun ekosistemle oluyor. Ekosistemin de en önemlilerinden birisi melek yatırımcılar. Ben melek yatırımcının inşallah Kocaeli'de de aktif bir şekilde çalışmasını temenni ediyorum.

Melek yatırımcılık nedir ne değildir? Girişimcilerimizin en büyük eksikliklerinden birincisi finansmana erişim. Yani finansmana erişim yüzde 73 ile en önemli sıkıntılardan birisi olmuş gözüküyor araştırmalar sonucunda. İkincisi eğitim ve üçüncüsü de daha destekçi bir girişimcilik kültürü. Ben bu üçüne 'ekosistem, girişimcilik ekosisteminin 'olmazsa olmazları' diyorum.

-Girişimcilik için finansman gerekir

Yani bir girişimcilik ekosisteminden söz ediyorsak bunun bir finansman kaynağı kısmı olacak, burada Melek yatırımcılar girişim sermayesi fonları önemli. Eğitim sistemimizin girişimciliği destekleyecek şekilde yapılanması ve aynı zamanda girişimciliğin desteklenmediği bir kültürel çevrenin de olmazsa olmaz olduğunu düşünüyorum. Bunlar girişimcilik ekosisteminin sac ayakları diyebiliriz.

Melek yatırımcılık bir finansmana erişimin aracı. Baktığımız zaman bu şekilde bir düşük risk varlıklarımız var. Finansman araçlarımız var. Bir de yüksek riskli finansman araçlarımız var. Düşük riskler gerekli borç temelli araçlar, nedir? Varlığa dayalı finansman. Varlığa dayalı finansman diyince aklımıza leasing gelmeli. Bir leasing bir KOBİ'nin bir küçük işletmenin en rahatlıkla ulaşabileceği finansman aracı. Çünkü varlığı var. Kiraladığı araç, yani kiraladığı neyse varlık onun bir şekilde varlığı oluyor. Onu teminat olarak kullanabiliyor. Bir de borç temelli finansman dediğimiz banka borçlanması banka kredileri var. Bu da ikinci bir aşama, biraz daha zor elde edilen aşama. Teminat sıkıntısı bankalarda, KOBİ'lerde en büyük sıkıntı teminat. Daha sonra hibrid finansman, bu Türkiye'de pek gelişmiş araç değil maalesef. Bu "convertible debt" dediğimiz yani hisselerle dönüşülebilir araçlar var. Bunlar yurtdışında çok kullanılıyor. Son olarak da özkaynağa dayalı finansman.

-Özkaynağa dayalı finansman

Burda ben size burada özkaynağa dayalı finansmanı anlatacağım. Melek yatırımcılık dediğimiz zaman aklımıza özkaynağa



dayalı bir finansman gelmeli. Yüksek risk içeriyor çünkü.

Bu şekli bilmiyorum belki birçok yerde benzerini görmüşsünüzdür. Bu şekil bize şunu gösteriyor. Sol ekseninde bizim finansal getirimiz var. Yatay ekseninde de bizim zamanımız var. Bir girişimci iş hayatına başladığında nelerle karşılaşır. Nasıl bir getiri etkisine sahip onu gösteriyor. Bu gördüğümüz J eğrisi aslında girişimin ilk işletme hayatına başladığı zaman zararlar başladığını sürekli kendisinden para koyduğunu gösteriyor.

Buna biz erken aşama, çekirdek aşama diyoruz. Bu aşamada girişimcilerimiz gerekli olan finansman ve kendi birikimlerinden veya ailesinden veya üniversiteden, devletten ayarlıyordu. Kalkınma Ajansları burada önemli rol oynuyor. Bir çok hibe destekleri programları burada yer alıyor. Bu finansman tabii ki yetmiyor.

Farkettilseniz şeklin hala bu kısmında negatif bir eğri, getiri söz konusu. Burda işte bizim Melek yatırımcılık dediğimiz veya

bizim yönetmelikte bireysel katılım yatırımcılık dediğimiz kişiler devreye giriyor. Bunlar ne yapıyorlar? Bunlar kendilerini karlı gördükleri, büyüme potansiyeli yüksek projelere, girişimlere para koyarak hem finansman sağlıyorlar. Ve bence daha önemlisi kendi iş çevrelerinden kendi tecrübelerinden faydalanma olanağı sağlıyorlar.

-Girişimcinin sıkıntısı eğitim

Şu anda girişimcilerimizle ilgili en büyük sıkıntı eğitim. Girişimcilerimizin finansal eğitimi ciddi bir şekilde maalesef böyle bir durum var. Onlara iş hayatının tanıtılması, iş hayatının gerekliliklerinin öğretilmesi çok önemli. Ben bu konuda diğer kamu kurumlarına da büyük görevler düştüğünü düşünüyorum. Bu konuda girişimciliği eğitmek açısından. Ama bura melek yatırımcılar hem finansman sağlayıp, hem kendi tecrübelerinden yararlanıp onla-

rin gelişmelerini sağlamaları çok önem arz ediyor. Daha sonra bunlar melek yatırımcılığı belirli bir aşamaya getirdikten sonra hem getiri potansiyelleri artıyor, hem de daha büyük finansman hedefine girmeye başlıyorlar. Burada girişim sermayesi fonları devreye giriyor. Girişim sermayesi fonları da profesyonel eğitim anlayışını ve bir ekiple girişimcilerimizin daha da büyümelerini sağlıyorlar. Daha sonraki aşamalar bankalar işte halka arz dediğimiz aşamalara geçiyoruz. Bunlar artık şirketimizin büyüdüğünün, başarılı olduğunun göstergeleri oluyor.

Neden melek yatırımcılık? Küresel anlamda bilgi teknolojilerinin yatırım eğilimi var şu anda dünyada. Yani bakıyorsunuz şu anda LinkedIn, Google, Facebook vb. gibi bir çok bilgi teknolojisi alanında bir çok firmalar doğuyor. Sürekli artıyor bunların sayısı ve inanılmaz rakamlarla satılmaya başladı dünyada. Şu anda bütün yatırımcıların ilgi alanına giren bir alan var. Çünkü yüksek getiri olan ağ var. Bu melek yatırımcılık için nedenlerden birisi oluyor.

İkincisi, baktığımız zaman yüksek getiri potansiyelleri. Sonuçta bu bilişim teknolojisindeki şirketlerin büyüme potansiyeli çok yüksek. Ve bir anda büyüme potansiyelleri çok yüksek. Büyüme potansiyelleri de yüksek getiriye beraberinde getiriyor. Bu da melek yatırımcılık için cazip bir alan olduğunu bize gösteriyor.

Son olarak da bizim büyük şirketlerimizin Ar-Ge sorunları var. Kendi bünyelerinde Ar-Ge yapmaları hem masraflı hem de sonuç alınması uzun zamanlar alabiliyor. Bu tip küçük şirketleri destekleyerek bu Ar-Ge'nin de kendine çekilmesi olanağı söz konusu. Büyük ihtimalle bizim buradaki kuruluşlarımızın da bu tip desteğe ihtiyaçları vardır diye düşünüyorum. Özellikle bilişim vadisindeki teknolojileri kendi bünyelerine katabilme olanakları. Aynı zamanda kurumsal gelişim sermayesi fonları da görüyor ama melek yatırımcılık bunun için bir araç olabilir.

-Dünyada gelişme

Şimdi baktığımız zaman, dünyada var mı böyle destek alan şirketler. 1874 de var ilk örneği. Graham Bell telefonu icat ettiğinde ilk finansmanı bir melek yatırımcıdan alıyor. Daha sonra baktığımızda Apple. Yaklaşık 91 bin dolar bir melek yatırım alıyor. Şu anki değeri 700 milyar dolar yanlış hatırlamıyorsam. Daha sonra işte Ford var, Amazon var, Google var, Oracle var. bir çok şirket zamanında melek yatırım kullanmış şirketler bunlar. Yani dünyada artık bu finansal bir araç. Yüksek getiri potansiyeli olan bir araç.

Peki dünyada nasıl melek yatırımcılık? Dünyaya baktığımızda, Avrupa genelinde melek yatırımcılık kısmen nispeten Amerika'ya göre geri olmakla birlikte bir canlanma var. Baktığımızda 2003 yılında yaklaşık 5.5 milyar dolarlık melek yatırım tutarı var. Yıllık rakam bu. 2012 yılına göre yaklaşık yüzde 8.7'lik bir büyüme var. Yaklaşık olarak melek yatırımcı sayısı 271 bin. Amerika, bu piyasanın en canlı olduğu ülke. Her yıl yaklaşık olarak 25 milyar dolarlık bir yatırım hacmi var. Bu giderek artıyor. Ben 2012'den beri takip ediyorum. 2012'de 22 milyardı. Şu anda 25 milyara doğru çıkmış bu rakam. Yaklaşık olarak 300 bine yakın da melek yatırımcı var.

Melek yatırımcılar da istihdamın büyük bir kısmını karşılıyor Amerika'da. Yeni işletmeler kurdukları için çok büyük istihdam katkıları da var ülkelere. Baktığımız zaman Amerika'da 550-650 bin yeni şirket kuruluyor. Bunlardan da yaklaşık 60 bin tanesi melek yatırımcılıkla destekleniyor. Yani bir bakıma bilişim odaklı bir sektör söz konusu Amerika'da.

-Türkiye'de emekleme safhasındayız

Türkiye'ye bakalım. Şu anda biz emekleme aşamasındayız. Ben bu rakamları gösterince hep şey diyorum. Bu rakamlar bizim için umut kırıcı değil. Çünkü biz yeni başladık. Amerika'ya, Avrupa'ya baktığımız zaman bizim potansiyelimizin ne kadar yüksek olduğunu gösteriyor aslında burada. Hala biz işin başındayız. Bilmiyorum aranızda kaç kişi melek yatırımcılığı duydu? Çoğunuz duymamıştır diye düşünüyorum. Üniversitelerde ben bunu bir sene önce sorduğumda bir kişi iki kişi el kaldırıyordu. Şimdi gittiğimde üniversitelere daha fazla kişi kaldırmaya başladı. Bu yaygınlaşıyor. Sizlerin de katkılarıyla inşallah önümüzdeki dönemde melek yatırımcılık daha da artacak. Türkiye'de şu anda 315 tane melek yatırımcı başvurusu var. Bunlardan 306 kişiye biz lisans verdik. Şu anda 306 tane lisanslı melek yatırımcımız var. 2015 yılına kadar 5.1 milyon TL'lik bir yatırım başvurusu oldu bize. Ümit verici ve bizi teşvik eden rakamlar bunlar.

Kimler melek lisansı alabilir? Öncelikle aslında ben burada melek yatırımcı olmanın faydası ne sizlere biraz kısaca ondan bahsedeyim. Şu anda devletimiz melek yatırımcılara inanılmaz bir vergi desteği veriyor. Bu vergi desteği dünyadaki en yüksek vergi desteği diyebiliriz. Vergi desteğimiz nedir? Şöyle, şu anda bir melek yatırımcı bir işletmeye sermaye şeklinde para koyduğu zaman o paranın yüzde 75'ini kendi gelir vergisi matrahından düşebiliyor. Yani sizin gelir vergisi matrahınız 100 liraysa, 100 liralık yatırım yaptınız 25 liralık vergi ödüyorsunuz. Aynı zamanda TÜBİTAK, KOSGEB, Bilim Sanayi Teknoloji Bakanlığı'nın

Ar-Ge inovasyon programları kapsamında destek almış bir girişime sermaye koyarsanız bu seferde yatırdığınız tutarın hepsini vergiden düşebiliyorsunuz. Yüzde yüz düşebiliyorsunuz. Bu da inanılmaz bir rakam. Yani bir Ar-Ge desteği almış girişimi buldunuz. 100 lira koydunuz. Tamamını vergi matrahından düşebiliyorsunuz. Dünyada böyle teşviklerin örneği yok. Şu anda en yüksek teşviği biz veriyoruz.

-Melek yatırım ağlarının önemi

Girişimin bulunmasında melek yatırım ağının çok büyük rolü var. Melek yatırım ağları aynı bizim emlakçılar gibi. Ne yapıyor emlakçılar, kiracı ya da ev sahibi kişiyi bulur. Ev sahibiyle ya da ev alacak kişiyle karşılaştırır. Melek yatırım ağları da aynı vazifeyi görüyor aslında. Girişimcileri topluyor havuz içerisinde, onları süzüyor. Bunlardan kendisine göre önemli olduklarını düşündüklerini yatırımcılara sunuyor. Filtre görevi görüyor. O yüzden de bir melek yatırım ağı bu tip ekosistemin olmazsa olmazı. Kuluçka merkezlerinde tamamlayıcı bölge bu. Kuluçka merkezleri de melek yatırım ağları olmadan çalışmaz. Bunu söyleyeyim açıkçası. Ben bunu net söylüyorum. Kuluçka ağlarından çıkan bir yatırımın, girişimin daha da büyümesi için kesinlikle melek yatırım şart. Çünkü o yatırımlara başka kimseden finansman sağlayamazsınız. Bankalar ona finansman sağlamaz. Çünkü teminatları yok. Bilgi var sadece ellerinde. O yüzden bir melek yatırım ağları şart.

-Profesyonellik gerekiyor

Melek yatırımcılık bir profesyonellik işi aslında. Basit bir şey değil. Tarama, işin içine kendisini verme, riski alma gibi bir süreç. Ağ, öncelikle bir girişimi izliyor. Bu girişim uygun mu değil mi kararını verdikten sonra melek yatırımcılara sunuyor. Melek yatırımcılar da durum tespit düzenliyor. Durum tespitte girişimcinin 'background'undan girişimciliğin getiri potansiyeline, yeterliliklerinden her şeye bakılıyor. Ve şirket hakkında bir değerlendirme

Amerika, bu piyasanın en canlı olduğu ülke. Her yıl yaklaşık olarak 25 milyar dolarlık bir yatırım hacmi var. Bu giderek artıyor. Ben 2012'den beri takip ediyorum. 2012'de 22 milyardı. Şu anda 25 milyara doğru çıkmış bu rakam. Yaklaşık olarak 300 bine yakın da melek yatırımcı var.

yapılıyor. Diyor ki "Bu şirketin, girişimin değeri şudur." diyor mesela. Ona göre de yatırımlarda bulunuyor ve ondan sonra da takip etmeye başlıyor. Tam bir süreç. Yani ben paramı koyayım sonra kenara çekileyim değil. Tamamen profesyonel. Profesyonel kişilere yapılması gereken ve korkutucu olmayan, riski de minimize etmenin kolay olduğu ortak yatırımlarla bir süreç.

-Bütün işler ağ üzerinden yapılıyor

Şimdi bu aşamada vergi desteğinden nasıl yararlanıyoruz? Biraz da kısaca ondan bahsedeyim. Bu kısım biraz mevzuatlarla ilgili ama bilmemizde fayda var. biz tüm süreci online yürütüyoruz. Biz Hazine Müsteşarlığı olarak melek yatırımcılarımızın Hazine'ye gelmelerini istemiyoruz. Her şey ağlar üzerinden oluyor. Ağlar diyor ki 'girişim hakkında bir iş planı bize gönder.' Bunlara biz bakalım. Biz baktıktan sonra bunlara ilişkin bir durum tespiti yapalım. Burada şu çok önemli. Biz burada yatırımın uygun olup olmadığına bakmıyoruz. Yani o yatırım kâr eder mi etmez mi diye bakmıyoruz kesinlikle. Bizim tek baktığımız husus bizim yönetmelikte bazı şartlarımız var. O şartlara uyuyor mu uymuyor mu? Mesela melek yatırımcı şirkete para koyduğunda hakim ortak olmaması şartı var. O şartlara uygun mu değil mi? Daha sonra bunlarda herhangi bir sıkıntı yoksa melek yatırımcılara şirketin kurulması talimatı veriyoruz. Şirketi kuruyor. Ticaret Odası'nda kurulmasına ilişkin belgeleri hazırlıyor. Bize getiriyor. Biz "Tamam sen parayı koy, devam et." diyoruz. Ve bu şekilde aldığımız belgeleri Maliye Bakanlığı'na gönderip "Bu şirket melek yatırımcılık desteğinden yararlanabilir." diyoruz. Her şey online devam ediyor. Burada ağlarımıza büyük görev düşüyor. Bütün işleri ağlar üzerinden yapıyoruz.

-Büyük vergi desteği var

Bir de yardımlarımız ne ifade ediyor? Kısaca anlatmıştım ama burada daha net gözüksün diye paylaşıyorum. Yani 100 bin liralık yatırım yaptığınız zaman 75 bin liralık bir indirim yapıyor. 100 bin TL'lik matrahtaki indirim rakamını gösteriyor. 200 bin TL'lik matrah varsa indirim tutarı nedir onu gösteriyor. Bunun ayrıntısını daha sonra size dağıtıldığı zaman görürsünüz.

Bir de ortak yatırım var. Melek yatırımlar demıştim ben risklerini paylaşabiliyorlar. Şöyle paylaşabiliyorlar. Biz Hazine Müsteşarlığı'nca 'tek başınıza hiçbir zaman tek bir girişime yatırım yapmayınız' diyoruz. 'Bunun riskini dağıtın.' Bir girişime 5 kişi, 10 kişi yatırım yapın. Ve gelirinizin çok az bir kısmını bir girişime koyun. Çünkü bu yatırımların yüzde 60'ı batıyor. 10 yatırımdan 6 tanesinden paranızın belirli bir kısmını alamama riskiniz var. Ama o 10 taneden 3 tanesinden bir tanesi 5 kat 10 kat bazen daha fazla getiri getirme potansiyeli var. 10 kat 20 kat getirdiği zaman kâr etmeye başlıyorsunuz inanılmaz derecede. O yüzden ortak yatırıma teşvik etmeye çalışıyoruz. Ve "Bir lider ortak belirleyin." diyoruz. Bu lider ortak sizin adınıza bütün işlemleri yapsın. Yani Hazine Müsteşarlığı'na 10 kişi belgelerini göndermesin. "Lider ortak atayın bizimle münasebetleri o görülsün." diyoruz. O şekilde bir avantajı var.

İşte yatırımlara ilişkin bizim bazı sınırlarımız var. Ortak yatırımlarda biz bu sınırları genişletiyoruz. Daha büyük şirketlere yatırım yapmasına olanak sağlıyoruz. Çünkü bizim normalde şartımız 1 milyon TL'den fazla yatırım yapamazsınız. Ama ortak yatırım olursa 2 milyon TL yatırım yapabilirsiniz. Bu tip bir kolaylık getiriyoruz ağıncası.



-Şartlarımız çok esnek

Burada önemli konu melek yatırım ağlarının akreditasyonu. Belki de Kocaeli'mizin ihtiyaç duyduğu bilgiler burada var. Biz ilk baştan itibaren şartları çok esnek tuttuk. Çünkü Türkiye'de ağ yok. Şu anda 10 tane ağıımız var. Şartlarımızı esnek tutarak biz ağlarımızın Türkiye'nin her yerine yayılmasını istiyoruz. Temel şartımız 5 tane.

Yeni yönetmelik değişikliğiyle diyoruz ki; "Artık; siz ağıımızı kurun, bize bir yıllık süreyi taahhüt edin biz sizi yine ağ yapalım. Akredite edelim." diyoruz. Yani bir şekilde biz daha da kolaylaştırdık. Yani bize taahhüt etmeniz durumunda biz sizi hemen ağ yapabiliyoruz 5 üyeyle geldiğiniz zaman. Hatta üyeniz olmasa bile ben bir sene içinde beş üye yapacağım diye gelerseniz de sizi akredite ediyoruz. O durumdayız.

İkinci bir esneklik de mesela İstanbul'daki bir Melek Yatırımcımız başka bir ağa üye olabilir. Gelip size de üye olabilir. Kısıtlama yok. Bir melek yatırımcı 5-6 tane ağa üye olabilir. O şekilde ağların daha da kolay bir şekilde kurulabileceğini düşündüğümüz için böyle bir esneklik getirdik. Akreditasyon 5 sene için veriliyor. Her 5 senede bir yenileniyor. Zor bir şey değil.

-Ağlar gelir de sağlıyor

Ağlarımıza bazı haklar getirdik burada. Nedir haklarımız? Özellikle lisans, yatırım ve ortak yatırım başvuru ağlar. Bu neyi sağlıyor? Ağlarımıza bir gelir getiriyor. Çünkü lisans başına belirli bir ücret alıyor ağlarımız. Normalde biz bunu İngiltere ve benzeri ülkelerde para veriyorlarmış devletten ağlara. Biz bunu veremeyeceğimizi gördük. Dedik ki biz bunu yatırıma başvuran ağlarımızı cüzi miktarlarda üyelerden alsın. Bu şekilde bir gelir elde etsin dedik. Aynı şekilde yatırım başvuruları için de söz konusu. Yükümlülükler var bir de. Bizim yükümlülüklerimiz tam olarak belli. İstatistiki bilgi istiyoruz. Mesela kaç melek yatırımcı ağıınıza başvurdu, ne kadarı yatırım yaptı, kaç girişimci başvurdu. Onlara ilişkin istatistiki bilgileri topluyoruz. Çok aman aman fazla bir yükümlülüğümüz yok. Başvurular çok basit. Her zaman ki gibi online başvurular. Başvurularımıza ilişkin temel kriterlerimiz var. Onlara ilişkin belgeleri bize gönderiyorsunuz. Biz ön kontrolü geçiriyoruz. Eğer taahhütlü ise taahhütlerinizin bir sene içerisinde tamamlamanızı bekliyoruz. Hemen bir anda hazırsanız kapatıyoruz. Ve akredite ediyoruz. Bu şekilde. Benim sunumum bu kadar. Sorularınızı duymaktan mutluluk duyacağım.

Meclis Üyesi Sacit Ertuğ:

Sunumunuz için teşekkür ederiz. 20 tane şirket birden başvurduğu zaman tamamının katılacağı para yine majoriteyi almayor mu?

Hakan Ertürk:

Tabii tamamını alamıyor. Onu getirmemizin bir sebebi de şu. Ekosistem açısından düşündük bunu. Girişimci şirketinin yüzde 50'sinden fazlasını kesinlikle vermek istemiyor. Aslında bu piyasanın kendi kuralı. Biz onu yönetmelikle koyarak aslında bir bakıma insanlara yol haritası çizdik. Piyasa hiçbir şekilde melek yatırımcıya yüzde 50'sinden fazlasını vermemesi yönünde.

Meclis Üyesi Sacit Ertuğ:

İyi ama zaten ufak bir rakamda olan bir şey için sorun değil bu. Melek yatırımcının karşısındaki diğer buluşu yapan veya geliştiren kişiyi kendisi koyabilir. Ama 10 milyon dolar gerekiyorsa bu iş için karşısındaki kişi nereden majorite parayı sağlayacak?

Hakan Ertürk:

Güzel soru. 10 milyon olunca melek yatırımdan çıkıyor artık o. Yönetmeliğimiz gereği 1 milyon TL üzerinde yatırım yapılamıyor bir şirkette. Bunun da sebebi şu. Biz eğer rakamı 10 milyona çekseydik küçük girişimlere para gitmezdi. Büyük girişimlere para giderdi. Biz o zaman Ar-Ge ve inovasyon desteği verememiş olurduk. Dünyada da bu şekilde bu. "Belirli bir yatırım büyüklüğü altındaki projeler desteklensin" diyoruz. Risk alsın. Devlet risk alıyor aslında burada. Sizin 100 lira koyduğunuz paranın 75 lirasını size veriyor. "Ben riskimi aldım" diyor. "Sizin yatırım kararını teşvik ediyorum yatırım yap" diyor. "Ben tercihlerine güveniyorum, başarılı olacaksınız" diyor. "Ama 10 taneden 5-6 tanesi batacağı için ben senin de o riskini alayım diyor." Ama büyük şirketlere kaydıka bu risk düşüğü için o zaman o teşviğin de anlamı kalmıyor aslında. Ekstradan bir getiri gibi bir şey oluyor aslında.

Kalkınma Ajansı Ahmet Yazıcı:

Bir dönem bizler epey uğraştık. 2012 yılından itibaren. Hakan Bey ile de görüşmüştük o dönemde. Kamu kurumlarının melek yatırımcılar kurma engeli hala var bildiğim kadarıyla.

Hakan Ertürk:

Şöyle, yönetmeliğimizde kamu kurumlarını ismen belirtmedik. "Türk Ticaret Kanunu'ndaki tüzel kişiliğe sahip şeylerimiz ancak kurabilir." dedik. Onun da sebebi şu, kamu kurumlarının desteği olabilir. Biz destek versinler diye çok isteriz. Ama bu iş özel sektör işi. Mesela Kalkınma Ajansı bir melek yatırımcımızın üyesi olabilir. Buna biz bir şey getirmiyoruz kesinlikle. Onlar kursunlar. Ama Kalkınma Ajansı da ortağı olabilir. Mesela yatırımcı A.Ş. olarak kurulur. A.Ş.'ye ortak olabilirsiniz. Buna izin veriyoruz. Bir sıkıntı yok.

Kalkınma Ajansı Ahmet Yazıcı:

Anladım. Peki, nasıl kurumsal bir yapı kurgulamalıyız? Kocaeli'de ya da Doğu Marmara'da melek yatırımcılık konusunda? Tavsiyeniz ne olur?

Hakan Ertürk:

Güzel soru teşekkür ederim öncelikle. Bu sistemin gelişmesi için ağlar çok önemli. Ben bir çok ağla da görüşüyorum. Ağların bir çok meslek dalından insanlardan oluşması gerekiyor. Mesela bir tek bilişimci olmaması gerekiyor. Çünkü sadece bilişimcilere yatırım yapılmıyor. Başka sanayi alanlarında mesela meteoroloji alanında kişinin bilgisi vardır. Mesela örnek vereceğim belki çoğunuz tanıyor Mehmet Buldurgan. Kendisinin 'Şirket Ortamı' diye bir melek yatırım ağı var. Onların yatırım şeylerine katıldım. Çok güzel bir ağ kurdu kendisi. Yatırım değerlendirmesi yaparken doktor bir beyefendi vardı orada. Bir proje geldi. Proje biyolojiyle ilgiliydi. Bakteri ve benzeri bir şey tam hatırlamıyo-

rum. Herkes doktora döndü. "Ne diyorsunuz bunun hakkında?" Orada onun bulunması büyük bir avantajdı. O da aynen şunu dedi. "Gereksiz bir proje." Direk diyebildi orada. O yüzden ağlarımızı oluştururken mümkün olduğu kadar her sanayi kolundan insan olmasında çok fayda var. Çünkü tecrübe paylaşımı oluyor. Ayrıca ağlarda onu ben gördüm. İnsanlar birbirlerinden bir çok şey öğreniyorlar aslında. Ben de çok şey öğrendim. Benim finans üzerine uzmanlığım var ama oradaki kişilerden çok şey öğrendim. Mesela Cafer Bey var sizin üyenizmiş herhalde. Gıda alanında uzmanmış. Ambalajlarda azotun kullanılması, onu orada öğrendim mesela. Bunun gibi tecrübe paylaşımı çok önemli. Ağlarımızda bu tip bir çok kişinin olması, ağlarımızda bu işe gönüllü kişilerin olması gerekiyor. Çünkü iş yükü herkesin çok ağır. Orada birkaç profesyonel kişinin çalıştırılması fayda arz ediyor. Çünkü o kişi gelen girişimleri süzüyor, bakıyor, değerlendiriyor ve size sunuyor. Size gelip de yüz tane sunmuyor. 5-10 tane sunuyor. O yüzden profesyonel bir ağ için olmazsa olmazlar çeşitli üyelerin ve profesyonel çalışanların olması. Çok fazla gerekmiyor. Bir ağ için 2-3 kişi yeterli.

Meclis Üyesi Mustafa Çoban:

Melek yatırımcıların hakim ortak olmama durumu bir dezavantaj yaratmayacak mı acaba? Ben şimdi empati yaptım. Kendi adıma böyle bir durumda hakim ortak olmak isterim. En azından yüzde 51 benim olsun isterim.

Hakan Ertürk:

Şöyle, açıkçası ben de yatırımcı olsam ben de yüzde 51 isterim. Ama şöyle bir sıkıntı oluşturuyor. Girişimci fikri var. Bu fikri sahiplenmiş. Hatta öyle ki girişimci fikri saklıyor. "Çünkü bu benim fikrim, gizlidir çalınır." diyor. Tamamen yersiz bir kaygı çünkü literatürde hep şey deniyor "Önemli olan fikir sahibi olmak değil hayata geçirebilmek önemlidir." Şimdi girişimcinin mantalitesi o şekilde. Gelip de ondan yüzde 51 istediğiniz zaman o girişimci sizden kaçıyor. Gelmiyor. Ortaklık ortadan kalkıyor. Ama şu var, eğer siz öyle bir şey düşünürseniz destek alamazsınız devam edebilirsiniz. Onun bir sıkıntısı yok. Biz devlet olarak diyoruz ki oyunun kurallarını şu şekilde belirleyelim. Yüzde 50'yi geçmesin. Melek yatırımcı bunu istemiyor. Çünkü yüzde 51 almak demek şirketi yönetmek demek. Sürekli başında bulunmak demek. Öyle bir şeyi yok ki melek yatırımcının. Melek yatırımcı 10 tane 20 tane yatırım yapmalı. Ünlü bir melek yatırımcı kitabında "30 tane yatırım yapın" diyor. 30 taneden belki 5-10 tanesi olacak diyor. Servetinizin çok az bir kısmını yatırım yüzde 10 yüzde 20'sini geçmeyin diyor. İşte dediğiniz riski dağıtmak açısından baktığımız zaman yüzde 51 aldığımız zaman riski tamamen almak demek.

Tuğrul Tekbulut:

Hakan Bey öncelikle teşekkür ederiz. Öncelikle Hazineye teşekkür ediyorum. Türkiye'deki bu konudaki mevzuat dünyadaki en iyilerden birisiydi. Siz de bunu ifade ettiniz. Şimdi herkesin kafasında şöyle bir soru oluştu. Biz buradan çıktığımızda böyle bir şey yapmak istiyorsak ne yapalım. Yani bence bize yarın yapmamız gerekenler konusunda bir tavsiyede bulunabilir misiniz? Bu toplantıya neden olan da bir iki gelişme olmuştu. Ben böyle bir sunumu bir sene öncesinden yapmıştım. Hatta bir başka yatırımcı vardı. Uçak şirketi kurmuş arkadaşımız Amerika'da melek yatırımcılar sayesinde. Bu denizden ulaşım sağlayan. Bunun faydalarını anlattı. Bir ay önce bize Mehmet Bey ve Cafer Bey ikisi de ayrı ayrı geldiler ve dediler ki siz Kocaeli Sanayi Odası olarak

Devletimiz melek yatırımcılara inanılmaz bir vergi desteği veriyor. Dünyadaki en yüksek vergi desteği diyebilirim. Bir melek yatırımcı bir işletmeye sermaye şeklinde para koyduğu zaman o paranın yüzde 75'ini kendi gelir vergisi matrahından düşülebiliyor. Yani matrahınız 100 liraysa, 100 liralık yatırım yaptınız 25 liralık vergi ödüyorsunuz.

bizim ağlarımıza üye olun. Şimdi kendileri de ayrılmışlar iki ayrı ağ olmuşlar gördüğüm kadarıyla. Biz de dedik ki biz Kocaeli Sanayi Odası olarak kendimiz kurmamız lazım. Yani herhalde böyle bir şey bizim için daha uygun olur. Ama onlarda bilgi birikiminin olağanüstü olduğu ortada. Yani bizim çok ötemizdeler. Çok şey biliyorlar. Bize ne tavsiyede bulunursunuz? Buradaki hazirun da biraz daha fikirle çıkar dışarı.

Hakan Ertürk:

Benim kişisel görüşlerim olacak bunlar. Eminim siz benden daha çok biliyorsunuzdur. Ben şimdi 10 tane melek ağı diyorum. Neler olabilir. En büyük şeylerden birisi bir kuluçka merkeziyle, üniversitelerle ilişkiniz olsun. Çünkü girişimcilerin geldiği bir kanal olması lazım. Şu anda ağlarda en büyük sıkıntılardan birisi kaliteli girişimci bulmakta zorlanıyorlar. Onu aşmanın yollarından birisi bence Bilişim Vadisi. Uzun vadeli bir proje ama siz şu anda mesela üniversitelerin bünyesinde bir kuluçka merkezi oluşturup, mesela örnek veriyorum. Ona ilişkin bir şey olabilir. İkincisi eğitim faaliyetleri. EBAN'ın verdiği eğitime katıldım. Çok kaliteli eğitim veriyorlar. Benim kullandığım bir şekil vardı ben o şekli o eğitimden aldım. Kesinlikle şunu söyleyeyim melek yatırımcıyı eğitime ihtiyacı var. Bunu bilmiyorsunuz diye kesinlikle söylemiyorum. Ama profesyonel bir eğitim. Mesela EBAN'dan gelen bir yatırımcı şunu söyledi; ben bir girişime yatırım yapmadan önce bir iki ay boyunca onun yanına gidip işletilmesine bakıyorum. Ne yapıyor bunlar diye. Bizim Türk milletinde şöyle bir algı vardır. Seviyoruz, hemen para koyuyoruz. Öyle bir yatırım değil mesela. O yüzden eğitim şart. Hepimizin eğitimi şart. Ben hala okuyorum mesela doktora konum da melek yatırımcıyla ilgili. Okumadığım makale kalmadı neredeyse. Ve her defasında bir şey öğreniyorum. Çünkü riskli bir yatırım. O yüzden eğitilmesi şart. Üye sayımızın en az 10-15-20 olması gerekiyor. Üye sayımızın artırılması gerekiyor. Bence bu da önem arz ediyor. Üniversitelerle iş birliği, seminerler. Tabi bu seminerler de nokta atışı olacak şekilde. Direk ihtiyaç olacak şekilde. Genel şeyler değil. Mesela benim burada anlattığım şey genel. Belki ben bunu 30 kere anlattım. Direkt spesifik, konuya ilişkin. Mesela işletme yaptığınız şeyler nasıl olmalıdır, nelere dikkat edilmesi gerekir. Bu tip eğitimler şart. İkincisi üniversitelerle olan ilişki, kuluçka merkezleriyle olan ilişki, ağların sürekli toplantısının sağlanması. Ayda en az bir kere burada toplanıldığı toplanılması. Üyelerin de birbirini görmesi gerekiyor. Birbirine alışması ısınması gerekiyor. Bu evlilik gibi aynı. Şirkete para koyuyorsunuz ve o şirketle evleniyorsunuz. 10 tane ortak oluyor. Ortaklardan birisi problem çıkarınca evliliklerdeki gibi çöküyor. Yani işlemiyor işler. O yüzden şirketlerimizi de o şekilde düşünmek lazım. Güzel bir işe giriyoruz diye düşünmek, profesyonel yaklaşmak, tabi bazen duygularımız da hakim oluyor bazı şeylere. Yani eğitim, üniversite sanayi iş birliği dediğimiz husus, diğer ağların bilgilerinden yararlanma, belki onların tecrübelerinden yararlanma mesela Mehmet Bey'in inanılmaz bir tecrübesi var şuanda. Başka ağlarla ortaklaşa yatırım yapma. Süreci anlamak açısından onlarla ortaklaşa da yatırım yapabilirsiniz. Belki birkaç yatırımcımızın yapmış olduğu yatırımlara katılabilirsiniz. Farklı çok alan var. Ama en önemlisi dersiniz eğitim.

Meclis Üyesi Kadir Decdeli:

Kocaeli Sanayi Odası'nın Kocaeli Üniversitesi Teknopark yönetimindeki temsilcisiyim. O sıfatla bir soru sormak istiyorum. Teknopark firmaları yüzde 100 faydalanır mı bu matrahtan yüzde 100 düşer mi?

Hakan Ertürk:

Firmaya vermiyoruz biz desteği melek yatırımcıya veriyoruz.

Meclis Üyesi Kadir Decdeli:

Melek yatırımcının yatırımı matrahtan yüzde 100 düşer mi?

Hakan Ertürk:



Şöyle, teknopark değil. Yüzde 75 düşer. Teknoparktaki yatırımcımız TÜBİTAK'tan Ar-Ge, KOSGEB'den Ar-Ge desteği almışsa. Şimdi teknoparkın kendisi zaten bir destek.

Meclis Üyesi Kadir Decdeli:

Yalnız teknoparka girince de vergiden, SSK'dan büyük ölçüde muaf oldukları için aslında bir destek almış oluyorlar. Teknoparka girmesi bir destek anlamına geliyor zaten. Dolayısıyla teknoparktaki firmaların bence...

Hakan Ertürk:

Firmaya biz destek vermiyoruz. Bakın yatırımcının riskini paylaşıyoruz.

Meclis Üyesi Kadir Decdeli:

Teknoparktaki firmaya yatırım yapan yatırımcının matrahtan düşmesi faydalı olacaktır diye düşünüyorum.

Hakan Ertürk:

O şöyle, bizim Ali Babacan bakanımız Ar-Ge'ye farklılık yapalım, yüzde 100 verelim ama diğerleri yüzde 75 dedi. Çünkü Ar-Ge daha riskli. Onun ticarileştirilmesi daha zor.

Meclis Üyesi Kadir Decdeli:

Bir şey daha sormak istiyorum. Teknopark yönetim firmaları ağlara ortak olabilir mi?

Hakan Ertürk:

Bizim ağlarımız için tek şartımız 5 tane melek yatırımcımız olsun. 5 tane yatırım olsun yeterli. Nasıl kurulursa kurulsun. Herhangi bir tüzel kişiliği olsun yeterli bizim için. Hiçbir kısıtlama yok.

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Ahmet Yazıcı:

Aslında deminki soruya paralel, Ajanslar ya da kamu kurumları ağ kuramıyor ama ortak olabiliyorlar mı?

Hakan Ertürk:

Ben şöyle söyleyeyim akredite olmanız bizim için yeterli değil. Yani ağ kurabilir. Kursun. Ama akredite olabilmesi için o ağın 5 tane melek yatırımcı lazım. Lisans almış 5 tane yatırım lazım. Herkes kurabilir. Vakıflar da kurabilir. Ona da izin verdik.

Tuğrul Tekbulut:

Melek yatırımcı ağının bir tüzel kişiliği mi olması gerekiyor. Bir A.Ş., limited vs gibi.

Hakan Ertürk:

Bizim yönetmeliğimizde şöyle bir madde var. Ağların tanım maddesi. Diyoruz ki medeni kanundaki ve Ticaret Kanunu'ndaki tüzel kişiliğe haiz yapılar şeklindekiler ancak ağ kurabilir diyoruz. Limited olabilir, Komandit olabilir. Dernek de olabilir. İsterse Antalya'da olsun. Sizin ağınıza üyeyseniz sıkıntı yok. Çok kolay kurması.

Tecrübe şartı ve gelir şartı. Gelir şartında şu var. Ben emnim burada hepiniz geçersiniz. Yıllık brüt geliri 200 bin TL'nin üzerindeyse veya serveti 1 milyon TL'nin üzerindeyse. İkincisi de tecrübe. Oradan biz çok başvuru alıyoruz. Eğer şirketiniz varsa ve siz yönetim kurulu üyesiyeniz, Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcısı veya üzerindeyseniz o zaman da siz melek yatırımcı olabiliyorsunuz. Mesela atıyorum 50 milyon TL cirosu var. Sizi melek yatırımcı yapıyoruz. Şirketinizin gelir tablosunu istiyoruz.



Lüksemburg ya da resmî adıyla Lüksemburg Büyük Dükalığı, Batı Avrupa'da denize kıyısı olmayan küçük bir devlettir. Toprakları Belçika, Fransa ve Almanya ile çevrelenmiştir. Başkenti, ülkeyle aynı adı taşıyan Lüksemburg'tur.

Lüksemburg'un nüfusu yarım milyonun biraz altında ve yüzölçümü yaklaşık olarak 2 bin 586 kilometrekaredir.

Ülkede parlamenter temsilî demokrasi ile birlikte anayasal krallık sistemi vardır. Grandük unvanını taşıyan bir monark tarafından yönetilir.

Eski dönemlerden günümüze ayakta olan en büyük dükalıktır.

Ülke son derece gelişmiş bir ekonomiye sahiptir ve kişi başına düşen millî gelir ortalamasında IMF ve Dünya Bankası verilerine göre birinci sırada yer alır.

Tarihî ve stratejik önemi kurulduğu Roma dönemine dek uzanır.

Lüksemburg, Roma ve Cermen kültürlerinin keşiştiği bir noktada yer alır ve bu iki uygarlığın da ülkenin kültürel yapılanmasında büyük payı vardır. Lüksemburgça, Almanca ve Fransızca olmak üzere üç resmî dilin bulunduğu ülke laik bir devlet yapılanmasına sahip olsa da Lüksemburg halkının büyük çoğunluğu Roman Katolik Kilisesi'ne bağlıdır.

Lüksemburg; Avrupa Birliği'nin, NATO'nun, OECD'nin, Birleşmiş Milletler'in, Benelüks Topluluğu'nun ve Batı Avrupa Birliği'nin kurucu üyelerindedir. Ülkenin başkenti ve aynı zamanda en büyük yerleşim birimi olan Lüksemburg, Avrupa Birliği ile ilgili pek çok sayıda kurum, kuruluş ve dairenin genel merkezliğine ev sahipliği yapmaktadır.

Lüksemburg'da karayolu, demiryolu ve havayolu taşımacılığı hizmetleri son derece gelişmiştir. Son yıllarda özellikle karayolu ağı önemli ölçüde yenilenmiş ve 147 kilometre uzunluğunda otoyolla başkent komşu ülkelere bağlanmıştır.

Başkenti, Paris'e bağlayan yüksek hızlı tren hattının kullanıma girmesi ile şehir garı yenilenmiş ve son dönemde Lüksemburg - Findel Uluslararası Havalimanı'na yeni bir yolcu terminali eklenmiştir. Yakın gelecekte başkentte şehiriçi ulaşımında cadde tramvayı ve komşu şehirlerle bağlantı içinde hafif metro hatları yapılması düşünülmektedir.



Lüksemburg ekonomisi istikrarlı, yüksek gelirli, büyüme hızı yüksek bir ekonomidir. Ülkede enflasyon ve işsizlik oranları son derece düşüktür. 1960 yılına dek çeliğin egemen olduğu sanayi sektörü, son dönemlerde çeşitlenmiş ve kimyasallarla kauçuk işlemenin payı artmıştır. Ülke Amerika Birleşik Devletleri'nden sonra dünyanın en büyük ikinci yatırım fonu merkezi ve avro alanı içindeki en önemli bireysel bankacılık merkezidir. Avrupa'nın en önde gelen sigorta şirketlerinin merkezidir.

Bununla birlikte Lüksemburg hükümeti son dönemlerde bir internet hamlesi gerçekleştirmiş ve bunun üzerine Skype, eBay ve Jajah gibi tanınmış internet şirketleri yerel ya da uluslararası genel merkezlerini Lüksemburg'a taşımışlardır.

Ülkede tarım çok küçük oranda genelde ailelerin işlettiği çiftliklerde yapılmaktadır. Lüksemburg özellikle Benelüks Birliği'nin diğer iki üyesi Belçika ve Hollanda ile sıkı ticari ve ekonomik ilişkiler geliştirmiştir. Avrupa Birliği'nin de üyesi olan ülke Avrupa Birliği'nin ortak pazar uygulamasından da yararlanmaktadır. Kişibaşına düşen yıllık millî gelir ortalamasında dünyada birinci sıradadır. Ülkelere göre yaşam kalitesi sıralamasında 4. sıradadır.

Lüksemburg, 1970'lerde çelik sektörünün düşüşe geçmesiyle birlikte onu ikame edecek yeni bir ana sektör arayışına girmiş ve bilinçli bir tercihle finans ve bankacılık sektörünü ön plana çıkarmıştır. Bugün, finans ve iş merkezinin beslediği hizmet sektörü Lüksemburg ekonomisinin temelini oluşturmaktadır. Lüksemburg ekonomisinin itici gücü olan finansal hizmetler sektörünün (sigorta sektörü dahil) GSMH'ye katkısı yüzde 23,5'ü bulmakta, sektör istihdamın yüzde 11,27'sini oluşturmaktadır. Lüksemburg halen yatırım fonu yönetimi merkezi rolünü başarıyla sürdürmekte ve büyük servete

sahip bireylerin birikimlerini çekebilmektedir.

Lüksemburg 2005 yılından bu yana dünyanın New York'tan sonra ikinci büyük yatırım fonu merkezi, Avro Bölgesi'nin de birinci özel bankacılık pazarıdır. 3.900 fondan oluşan Lüksemburg yatırım fonları Eylül 2014'te yeni bir rekor kırarak yıllık yüzde 18,41 artışla 3 trilyon Avro'yu aşmıştır.

Lüksemburg, IMF verilerine göre (World Economic Outlook Database – Nisan 2014), 78.670 ABD Doları ile satınalma gücü paritesine göre kişi başına gelir listesinde dünyada ikinci sırada yer almaktadır.

Kredi derecelendirme kuruluşu Standart & Poor's (S&P), 26 Eylül 2014 tarihinde, Lüksemburg'un uzun vadeli borçlar için "AAA" (durağan) kredi notunu sürdürdüğünü açıklamıştır. Dünya Ekonomik Forumu'nun 4 Eylül 2014'te yayımlanan "2014-2014 Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu"nda, Lüksemburg 144 ülke arasında 19. sırada gelmektedir.

Lüksemburg'un temel ithalat kalemleri arasında ulaştırma araçları, madeni yakıtlar ve yağlar, makine teçhizat ve kimyevi ürünler yer almaktadır. Temel ihracat kalemleri arasında ise mamul metal ürünleri, metal hariç imalat, makine teçhizat, ulaştırma araçları bulunmaktadır.

GSYİH	45,2881 milyar Avro (2013)
GSYİH (Büyüme)	yüzde 2 (2013)
Kişi Başına GSYİH	82,390 Avro (2014 yaklaşık)
Dış Ticaret Hacmi	28,6874 milyar Avro (2013)
İhracat	10,6043 milyar Avro (2013)
İthalat	18,0831 milyar Avro (2013)
Enflasyon Oranı	yüzde 1,7 (2013)
İşsizlik Oranı	yüzde 6,9 (2013)
Bütçe Açığı	-286 milyon Avro (2013)
Kamu Borç Stoku Oranı	yüzde 23,1 (2013)

[ülke; Lüksemburg ▶

LÜKSEMBURG

1987 yılında Lüksemburg Büyükelçiliğinin Türkiye’de faaliyete geçmesinden sonra ivme kazanan Türkiye-Lüksemburg arasındaki ekonomik ilişkiler giderek artmaya devam ediyor. Türkiye-Lüksemburg ikili ticaret hacmi 2014 yılında 216 milyon dolar olarak gerçekleşti. İthalatımız 150 milyon dolar, ihracatımız 66 milyon dolar olarak belirlendi. Lüksemburg’a ihraç ettiğimiz başlıca ürünler arasında; plastik ve kauçuk ürünleri, tekstil, metal ürünleri, makine ve teçhizatları yer alıyor. Bu ülkeden ithal ettiğimiz başlıca ürünler arasında ise metal ve metal ürünleri, makine ve teçhizat, kimyasal ürünler, plastik, kauçuk ve tekstil ürünleri yer alıyor.

Uluslararası doğrudan yatırım sermaye girişleri açısından Lüksemburg 2002-2014 döneminde ülkemize yaklaşık 7,43 milyar Dolarlık yatırım gerçekleştirdi. Aynı dönemde, ülkemizden Lüksemburg’a yapılan yatırım miktarı ise 984 milyon dolar oldu.

Ülkemiz ile Lüksemburg arasında kurulan Ekonomik ve Ticari Ortak Komite (JETCO) mekanizmasının ilk toplantısı, Büyük Dük Henri’nin ülkemizi ziyareti kapsamında 21 Kasım 2013 tarihinde İstanbul’da, ikinci toplantısı ise 27 Kasım 2014 tarihinde Lüksemburg’da yapıldı. THY, İstanbul-Lüksemburg arasında haftanın her günü karşılıklı seferler düzenleniyor. Lüksemburg’dan 2014 yılında 15 bin 310 turist ülkemizi ziyaret etti.

Lüksemburg’da yaklaşık 870 vatandaşımız yaşıyor ve bu vatandaşlarımızın yaklaşık 200’ünün çifte vatandaşlığı bulunuyor.

Siyasi ilişkilerimizdeki olumlu gidişata paralel olarak, ekonomik ve ticari ilişkilerimizin daha da geliştirilmesine yönelik çabalarımız da sürüyor. Karşılıklı yatırımlar desteklenirken, ticaret hacmimizin artırılmasına yönelik çalışmalar devam ediyor. 2013 yılında yaklaşık 190 milyon ABD doları olan iki ticaret hacmimiz iki ülke arasındaki potansiyeli yansıtmıyor. Bir yandan bu rakamın artırılması, diğer taraftan, Türkiye aleyhine olan ihracat-ithalat dengesinin düzeltilmesi hedefleniyor.

Üst düzey ikili ekonomik temaslarda son yıllarda yaşanan artış, Türkiye ve Lüksemburg’un ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik ortak iradelerini yansıtıyor. Bu çerçevede;

•Dönemin Ekonomi Bakanı Sayın Zafer Çağlayan, 25-26 Haziran 2013 tarihlerinde Lüksemburg’u ziyaret etti. THY İstanbul-Lüksemburg uçuşlarının başlamasıyla eşzamanlı olarak gerçekleştirilen ziyaret çerçevesinde Bakan, mevkidaşı

Ekonomi ve Dış Ticaret Bakanı Etienne Schneider’in yanı sıra, Sürdürülebilir Kalkınma ve Altyapı Bakanı Claude Wiseler ve Başbakan Yardımcısı ve Dışişleri Bakanı Jean Asselborn ile görüşmüş, Büyük Dük Henri ve Temsilciler Meclisi Başkanı Laurent Mosar tarafından kabul edildi. Ziyaret kapsamında iki Ekonomi Bakanı Türkiye ile Lüksemburg arasında JETCO (Ekonomi ve Ticaret Ortaklık Komitesi) anlaşmasını imzaladılar.

•18-22 Kasım 2013 tarihlerinde ülkemizi ziyaret eden Büyük Dük Henri’ye, büyük bir ekonomi heyeti eşlik etti. Ziyaret, Türk ve Lüksemburglu iş insanları ile şirketlerin birbirlerini daha yakından tanımalarına olanak sağladı, ziyaret marjında iki ülke firmaları arasında birçok anlaşmanın yanı sıra, DEİK ile Lüksemburg Ticaret Odası arasında Türkiye - Lüksemburg İş Konseyi anlaşması imzalandı. (iki ülkenin önde gelen iş insanlarını bir araya getiren çok önemli bir platform olan Türkiye - Lüksemburg İş Konseyi, ilk toplantısını 6 Haziran 2014 tarihinde İstanbul’da yapmıştır), ekonomik ve ticari ilişkilerimizin güçlendirilmesine yönelik önemli adımlar atıldı. Dönemin Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ile Lüksemburg Ekonomi ve Dış Ticaret Bakanı Etienne Schneider, sözkonusu ziyaret sırasında ilk JETCO toplantısına başkanlık ettiler ve JETCO Birinci Toplantısı Protokolü’nü imzaladılar.

•Ekonomi ve Dış Ticaret Bakanı Etienne Schneider ile Orta Sınıflar ve Turizm Bakanı Françoise Hetto-Gasch, 29 Ağustos - 9 Eylül 2013 tarihlerinde düzenlenen ve Lüksemburg’un, Schneider’in talimatı ile 35 yıl aradan sonra ilk kez katıldığı 82. İzmir Uluslararası Fuarı’nın açılışı için ülkemizi ziyaret ettiler. Ekonomi ve Dış Ticaret Bakanı Schneider, ziyaret kapsamında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Davut Kavranoğlu ile bir araya geldi. Orta Sınıflar ve Turizm Bakanı Françoise Hetto-Gasch ayrıca, 10 Haziran 2013 tarihinde İstanbul’u ziyaret etti.



Türkiye-Lüksemburg arasında ikili ticaret
(Milyon ABD Doları, kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı)

YILLAR	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2008	56	125	- 69	181
2009	19	79	- 60	98
2010	26	114	- 88	140
2011	54	163	- 109	217
2012	51,87	145,858	- 93,988	197,728
2013	52,448	137,211	- 84,763	189,659

Karşılıklı Yatırımlar
(Milyon ABD Doları, kaynak: T.C. Merkez Bankası)

	Lüksemburg'dan Türkiye'ye DYY Girişi	Türkiye'den Lüksemburg'a DYY Girişi
2008	3.140	1
2009	493	451
2010	292	46
2011	555	103
2012	1.250	21
2013	295	144

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) son verilerine göre, ülkemize gelen Lüksemburglu sayısı yıllar itibarıyla aşağıda sunulmuştur:

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
7.110	9.676	5.374	6.785	10.852	9.687	11.262	13.286	14.034	15.395



[ülke: lüksemburg ▶

Kocaeli'nin "Onur Konuğu" olduğu Lüksemburg'da yapılan "Büyük Bölge İş Günleri" ziyaret ve ikili iş görüşmeleri başarı ile tamamlandı



Kocaeli Sanayi Odası, Doğu Marmara ABİGEM ve Lüksemburg Ticaret Odası işbirliği ile 16-19 Haziran 2015 tarihinde Lüksemburg'da gerçekleştirilen Büyük Bölge İş Günleri Fuarı ve ikili görüşmelerine ilimizden 11 firma, Genç Girişimciler Kurulu, TOSB Yönetimi ve Kadın Girişimciler Kurulu üyelerinden oluşan 21 kişilik heyet katıldı.

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu liderliğinde, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Zekeriya Özak ve Kocaeli Vali Yardımcısı Osman Sarı'nın da dahil olduğu heyet Lüksemburg'da 105 görüşme gerçekleştirdi.

Etkinlik kapsamında Lüksemburg'un Ar-Ge ve inovasyon merkezi olan Esch-Belval & The City of Science, ulaşım firması CFL ve Lüksemburg Belediyesi de ziyaret edildi.



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Büyük Bölge İş Günleri kapsamında televizyon röportajı yaparken...



Kocaeli'nin onur konuğu olarak ağırlandığı Belnelüks Bölgesi'nin en önemli fuarlarından biri olan Büyük Bölge İş Günleri etkinliğine eko teknolojiler, çevre ve yenilenebilir enerji, eko yapılar ve sürdürülebilir yapı, otomotiv ve e-mobilite, makina ve metalürji, malzeme ve üretim teknolojileri, canlı bilimi ve biyoteknoloji, bilişim ve iletişim teknolojileri, e-ticaret, ulaştırma ve lojistik, eğitim ve öğretim, pazarlama ve iletişim, bankacılık ve finans sektörlerinde faaliyet gösteren Lüksemburg, Belçika, Fransa, Almanya, Avusturya, Macaristan, Hollanda, Polonya, Tunus, Çin, Türkiye ve Japonya olmak üzere, 10'u aşkın ülkeden 346 kurum ve kuruluş katıldı.

Büyük Bölge İş Günleri'nde 3766 kayıtlı görüşme gerçekleşti, bunun yanı sıra firma standlarında da görüşmeler devam etti.



Kocaeli Belediye Başkan Vekili Mehmet Zekeriya Özak'ın Kocaeli ve Lüksemburg arasındaki ilişkilerin tarihini ve önemini anlatan açılış konuşması ile başlayan etkinlikte, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu "Avrupa Birliği ve Büyük Bölge'de KOBİ'lerin Rekabetçiliğinin Arttırılması" konulu panelde yer aldı.

Büyük Bölge İş Günleri kapsamında televizyon röportajı da veren Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli ilinde faaliyet gösteren firmaların özellikle KOBİ'lerin rekabet etme zorlukları ve bununla ilgili geliştirilen Kocaeli Sanayi Odası stratejilerine değinerek, Ar-Ge merkezleri ve teknoloji geliştirme bölgelerinden bahsetti.



2014 yılında gerçekleştirilen Büyük Bölge İş Günleri'ne katılıp, Lüksemburglu bir ortak bulan ve ilk defa Avrupa pazarına açılan Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu üyesi Filiz Akkaş yöneticisi olduğu Mapsis Metal'in bu ortaklık dahilinde bir sene içinde gerçekleştirdiği 1 milyon Euro'nun üzerindeki iş hacmi sebebiyle 'Büyük Bölge İş Günleri En Başarılı Girişimci Ödülü'nü aldı.



Büyük Bölge İş Günleri'nin kapanışı Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun 2016 yılında Büyük Bölge İş Günleri dahilinde partner ülke olacak olan Hollanda'nın Lüksemburg Büyükelçisi Petrus Wouterus Kok'a bayrağı teslim töreni ile yapıldı.

[ülke: lüksemburg ▶



Etkinliğin son gününde, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Lüksemburg Ticaret Odası Başkanı Michel Wurth ve Genel Direktör Carlo Thelen ile iki ülke arasındaki iş birliklerini geliştirmek üzere bir toplantı yaptı.

Büyük Bölge İş Günleri'nin kapanışı Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun 2016 yılında Büyük Bölge İş Günleri dahilinde partner ülke olacak olan Hollanda'nın Lüksemburg Büyükelçisi Petrus Wouterus Kok'a bayrağı teslim töreni ile yapıldı.



Kocaeli ilimizin onur konusu olarak ağırlandığı Benelüks Bölgesi'nin en önemli fuarlarından biri olan Büyük Bölge İş Günleri etkinliğinde stand alan Kocaeli Sanayi Odası, Genç ve Kadın Girişimciler Kurulu bölge tanıtımını yaparken, Kocaeli Sanayi Odası üyeleri fuar ziyaretçileri ve katılımcıları ile iş birliği görüşmeleri yaparak yeni pazarlara açılma yolunda adımlarını attı.



Kocaeli ilinin onur konuğu olarak ağırlandığı Belenüks Bölgesi'nin en önemli fuarlarından biri olan Büyük Bölge İş Günleri etkinliğine eko teknolojiler, çevre ve yenilenebilir enerji, eko yapılar ve sürdürülebilir yapı, otomotiv ve e-mobilite, makina ve metalürji, malzeme ve üretim teknolojileri, canlı bilimi ve biyoteknoloji, bilişim ve iletişim teknolojileri, e-ticaret, ulaştırma ve lojistik, eğitim ve öğretim, pazarlama ve iletişim, bankacılık ve finans sektörlerinde faaliyet gösteren Lüksemburg, Belçika, Fransa, Almanya, Avusturya, Macaristan, Hollanda, Polonya, Tunus, Çin, Türkiye ve Japonya olmak üzere, 10'u aşkın ülkeden 346 kurum ve kuruluş katıldı. Büyük Bölge İş Günleri'nde 3766 görüşme yapıldı.

Kocaeli Sanayi Odası, Doğu Marmara ABİGEM ve Lüksemburg Ticaret Odası işbirliği ile 16-19 Haziran 2015 tarihinde Lüksemburg'da gerçekleştirilen Büyük Bölge İş Günleri Fuarı ve ikili görüşmelerine ilimizden 11 firma, Genç Girişimciler Kurulu üyeleri, TOSB Yönetimi ve Kadın Girişimciler Kurulu üyelerinden oluşan 21 kişilik heyet katıldı. İş heyeti Lüksemburg'da 105 iş görüşmesi gerçekleştirdi.



Kocaeli Vali Yardımcısı Osman Sarı'nın katıldığı "Büyük Bölgelerde Rekabetçilik ve Marka Olmak" konulu panelde Osman Sarı, Kocaeli ilinin genel bir tanıtımını yaparak ilin ekonomik ve lojistik öneminin altını çizdi. Kocaeli'deki yabancı sermayeye de değinen Osman Sarı, Kocaeli'nin sunduğu yatırım fırsatlarından ve ilin lojistik ve teknolojik planlarından bahsetti.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Mehmet Zekeriya Özak ve Kocaeli Vali Yardımcısı Osman Sarı, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinöğlü liderliğindeki 21 kişiden oluşan iş heyeti ile birlikte Lüksemburg Ticaret Odası'nın davetlisi olarak Büyük Bölge İş Günleri Etkinliği'nde yer alan panellerde konuşma yapmak ve iki ülke arası ticari ilişkileri geliştirmek için politik temaslar yapmak üzere Lüksemburg'a gitti.



KSO'da Lüksemburg'un tanıtımı yapıldı



Lüksemburg Ekonomi Bakanlığı
Lojistik Direktörü Mr. Daniel Liebermann

Lüksemburg Türkiye Büyükelçisi Mrs. Arlette Conzemius

16-19 Haziran tarihleri arasında Lüksemburg'a giden Kocaeli'li girişimciler, iş birliği gezisi öncesi Lüksemburg'u tanımak için Lüksemburg heyeti tarafından yapılan sunumla bilgilendirildiler.

KSO'da düzenlenen "Lüksemburg ile İşbirliği Fırsatları Bilgilendirme Günü" kapsamında Lüksemburg Türkiye Büyükelçisi Mrs. Arlette Conzemius, Lüksemburg Ekonomi Bakanlığı Lojistik Direktörü Mr. Daniel Liebermann Lüksemburg ekonomisini anlattı. Programa, Lüksemburg Ekonomi Bakanlığı Türkiye Masası Sorumlusu Mrs. Michele Schmit, Lüksemburg Büyükelçiliği Ekonomi Danışmanı Kıvanç Ergu ve Lüksemburg'a gidecek olan heyet katıldı. Kamu ve özel sektörün dayanışma içinde çalıştığına dikkat çeken ekonomi bakanlığı yetkilileri, Lüksemburg'un devlet borcu ve bütçe açıkları her türlü tehlike eşiğinin altında olduğunu ifade etti.

İlk olarak söz alan Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabi, "Elçilik kurulmadan öncesinden tanıyoruz. Bu ilişkiye verdikleri emek için teşekkür ediyorum." dedi. Ardından söz alan Lüksemburg Türkiye Büyükelçisi Mrs. Arlette Conzemius, "İlişkilerimiz çok öncelere dayanıyor. Pek çok fırsatlarda bir araya gelmiştik. 2004'ten beri düzenli bir ilişki haline geldi. Kocaeli'nin özellikle iş günlerinde onur konuğu olması bu ilişkileri bir adım daha öne taşıyacak. Özellikle bu sene katılmayanlar bile Lüksemburg'a ilgi duyuyorlar. Bize ulaşmak her zaman çok kolay. Kocaeli'nin çok zengin bir sanayisi var.

Bizim şirketlerin de buraya ilgisi çok büyük. Çeşitli sektörlerimiz iş birliği yapmak istiyor. Bir arada çalışmanın çeşitli şekilleri bulunabilir." dedi.

Lüksemburg Ekonomi Bakanlığı Lojistik Direktörü Mr. Daniel Liebermann ise Lüksemburg'u tanıtan sunumunda, "Lüksemburg Avrupa'nın kalbinde olan bir ülke. Nüfusu yarım milyonun üzerinde. Ekonomimiz sağlam ve stabil bir ekonomi. Avrupa Birliği içinde biz üçlü A reytingine sahip bir ülkeyiz. Devlet borcu ve bütçe açıkları her türlü tehlike eşiğinin altında. Büyüme devam ediyor. Rekabetçilik endeksinde dünyada 6. Sırada Avrupa Birliği'nde ise 1. Sırada. Hükümet iş hayatına oryante. Lüksemburg'ta özel sektör ve kamu sektörü arasında sürekli diyalog var. Hükümet ekonomik büyüme açısından iş gelişimini desteklemek için en iyi ortamı sağlamaya çalışıyor." ifadelerini kullandı.

Liebermann sunumunda, "Kurumsal vergi oranlarımız modifiye edilebilir. Avrupa Birliği'nde en düşük KDV oranı yüzde 17 ile Lüksemburg'da. Kişisel vergi gelirinde en düşük orana sahibiz. İş gücü maliyeti önemli bir faktör. Bazen pahalı bir ülke olarak algılanabiliyor. Çoğu zaman şirketler ülkeler arasında brüt maaşı mukayese ediyorlar. Lüksemburg, komşu ülkelerle mukayese edildiğinde 2 bazen 3 katına kadar çıkabiliyor bu maliyet. Lüksemburg iş gücü de çok önemli. Lüksemburg kendi içinde bir pazar değil, çok büyük bir iş platformudur. Ticari nötrlük var." diye konuştu.

Haziran ayında 'Kocaeli Sanayi'nde kapasiteler düştü

Kocaeli Sanayi Odası tarafından açıklanan Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite kullanım oranı Haziran ayında yüzde 70,7 oldu. Haziran ayı kapasite kullanım oranı geçen yılın aynı dönemine ve bir evvelki aya göre 0.8 puan geriledi.

Kocaeli Sanayi Odası tarafından her ay açıklanan Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite kullanım oranı Haziran ayında yüzde 70,7 olarak gerçekleşti. Kocaeli sanayinin kapasite kullanım oranı Haziran ayında geçen yılın aynı dönemine ve bir evvelki aya göre 0.8 puan geriledi.

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu yaptığı değerlendirmede "Kapasitelerdeki bu gerilemeyi Mayıs ayında ve Haziran ayı başında otomotiv ve yan sanayi sektöründe gerçekleşen iş bırakma eylemine bağlıyoruz" dedi.

Kocaeli genelinde makina, otomotiv, kimya, gıda, dö-küm, çevre, lastik ve plastik sektörlerinde kapasitelerin or-

talamının altında gerçekleştiğini belirten Zeytinoğlu "Haziran ayında petrol ve türevleri, taş-toprak, inşaat, metal ve elektrik sektörlerinde kapasite oranlarının Kocaeli ortalamasının üzerinde gerçekleştiğini tespit ettik" dedi.

Merkez Bankası tarafından açıklanan Türkiye genelindeki aylık kapasite kullanım oranını da değerlendiren Zeytinoğlu, "Türkiye genelinde de kapasiteler geçen yılın aynı ayına göre 0.2 puan gerileyerek yüzde 75.1 oldu. Türkiye genelinde aylık bazda kapasitelerin arttığını görüyoruz. Bu artışa en büyük katkı kök kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatındaki kapasite artışından geliyor." dedi.

İhracatta mayıs ayında kriz döneminden bu yana en yüksek gerileme yaşandı

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Mayıs ayı dış ticaret rakamlarını değerlendirdi: "Mayıs ayında 11,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. 2008-2009 kriz döneminden bu yana ihracatta yüzde 18,8 ile en büyük gerilemeyi gördük. Paritenin olumsuz etkilerini görmeye devam ediyoruz."

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Mayıs ayında ihracatın yüzde 18,8 azalarak 11,1 milyar dolara gerilediğini belirterek "2008-2009 kriz döneminden bu yana Mayıs ayında ihracatta yüzde 18,8 ile en büyük gerilemeyi gördük." dedi.

"Türkiye'nin doğal pazarı konumundaki Avrupa Birliği'ne ihracatın yüzde 21.3 azalmasını da değerlendiren Başkan Zeytinoğlu: "İhracatta paritenin olumsuz etkileri devam ediyor. Mayıs ayında altının da ihracata katkısı azaldı." şeklinde konuştu.

Yıllık ihracatın 152 milyar dolar olduğunu söyleyen Zeytinoğlu "Orta vadeli programda 173 milyar doları hedefliyorduk. İhracatımızdaki bu gerilemeden endişe duyuyoruz." değerlendirmesini yaptı.

KSO Başkanı "Altın ihracatı hariç tüm sektörlerimizin ihracatlarının gerilediğini görüyoruz. İhracattaki en büyük gerileme yüzde 40,4 ile demir-çelik sektöründe oldu. Bu sektördeki gerilemede özellikle Çin'in ülkemizin ihracat pazarında etkinliğini artırması etkili oldu. Bizim maliyetler yüksek kalıyor. En çok ihracatı otomotiv sanayinde yaptık

ama sektördeki yüzde 30,4 gerileme dikkat çekicidir. Otomotiv sanayinde 14 Mayıs'ta başlayan iş bırakma eyleminin olumsuz etkilerini görüyoruz" dedi.

Mayıs ayında dış ticaret açığının yüzde 6,1 azalarak 7 milyar 193 milyon dolardan 6 milyar 753 milyon dolara düştüğüne dikkat çeken Başkan Zeytinoğlu: "Sadece ithalat düşse dış ticaret açığındaki düşüş sevindirici olacak. Ancak aynı zamanda ihracat da düşüyor. Nitekim 5 aylık dönemde ihracat yüzde 8,4 gerilerken ithalat yüzde 10,6 gerilemiş. Öte yandan ithalat kalemlerine baktığımız zaman üretimde kullanılacak girdilerin ithalatının düştüğünü de görüyoruz. Bu ekonomide önümüzdeki dönem için bir daralmaya işaret ediyor. Bu daralma büyüme performansına da yansıtacak." şeklinde konuştu.

İhracatın ithalatı karşılama oranının da gerilediğine dikkat çeken Başkan Zeytinoğlu, "İhracatın ithalatı karşılama oranı mayısta yüzde 62'ye geriledi. Kritik seviye olan yüzde 60'a doğru düşüyor. Reel sektör döviz kazandırmaktan uzaklaşıyor." diyerek sürdürülebilir büyümenin ihracattan beslenmesinin önemine işaret etti.



Bizimköy dünya birincisi

Milano'daki finalde dünya odaları arasında 'iş yaratma modeli' olarak milyarlarca dolarlık getiri sağlayan projeleri geride bıraktı

Kocaeli Sanayi Odası'nın sosyal sorumluluk projesi Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) bünyesindeki Dünya Odalar Federasyonu'nun (WCF) düzenlediği Dünya Odalararası Proje Yarışması'nda 39 ülkenin 79 projesi ile yarışarak "En İyi İş Yaratma ve İş Geliştirme Projesi" kategorisinde şampiyon olmayı başardı.

38 ülkeden oluşan uluslararası jüri, bir yılı aşkın bir sürede yaptığı değerlendirmeler sonrasında Bizimköy'ü önce finalistler arasına soktu, daha sonra da sonuçların açıklandığı Torino'da yapılan Dünya Odalar Federasyonu 9. Kongresi'nde şampiyon olarak ilan etti.

Torino'da sonucun açıklanması sonrasında Türk heyetinde büyük coşku yaşandı.

Ödülü Dünya Odalar Federasyonu Başkanı Peter Mihok'un elinden olan

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, engellilerin iş yaşamında karşılaştıkları engelleri kaldırmaya yönelik olarak tasarlanan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi modelinin, yurt içinde ve yurt dışında birçok kuruma ve sivil toplum kuruluşuna örnek olabileceğini belirterek; "Gelin hep birlikte engellilerin önündeki engelleri kaldıralım. Herkes engelsiz olsun." çağrısı yaptı.

Türkiye'den katılan 7 proje ile birlikte 39 ülkenin 79 projesi arasında yer alan, 4 ayrı kategoride ödülün verildiği küresel yarışmada kendi kategorisinde 2014 başından bu yana 38 proje ile rekabet eden ve nisan ayında finale kalarak büyük bir başarıya imza atan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Projesi, son olarak Kolombiya, İngiltere, Avustralya ve Belçika'nın "iş geliştirme" projeleri ile yarıştı.

"En İyi İş Yaratma ve İş Geliştir-

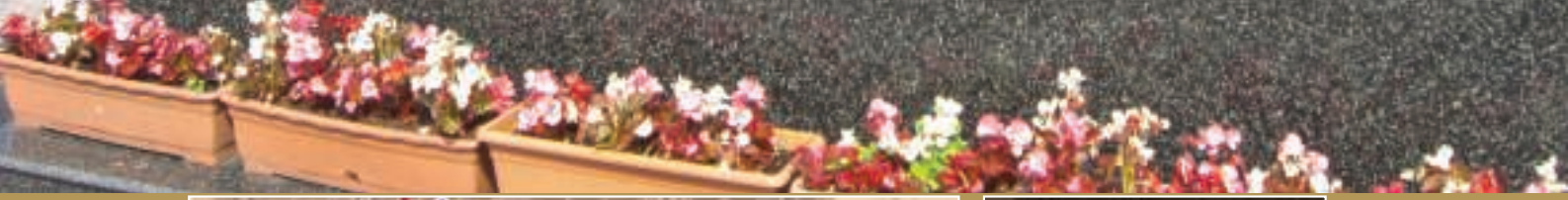
me" kategorisinde finalde Kolombiya Bogota Ticaret ve Sanayi Odası, İngiltere Glasgow Ticaret ve Sanayi Odası, Avustralya Kuzey Bölgesi Ticaret ve Sanayi Odası, Belçika Voka Ticaret ve Sanayi Odası'nın projeleri ile yarışan Bizimköy sonunda ipi göğüslemeyi başararak küresel iş modeli oldu.

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Bizimköy Modeli'nin başarısının tescillenmesinin önemine dikkat çekerek "Avrupa'da bile örneği olmayan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Projesi birçok ülkeye örnek olabilir. Bu başarıda en büyük pay Merkezimizde çalışan engelli arkadaşlarımızın." şeklinde konuştu.

-Bizimköy'de 70 engelli çalışıyor

Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi ile ilgili olarak da bilgi veren Ayhan Zeytinoğlu: "Merkez 2005 yılında

BİR ÜLKENİN ÇAĞDAŞLIK ÖLÇÜSÜ SAKATLARA BAKIŞIYLA BELLİ OLUR



Odamız öncülüğünde, engellilerin üretim sürecine katılmalarını sağlayarak kendi ekonomik ihtiyaçlarını karşılar duruma gelmelerini ve aynı zamanda ekonomiye de katkıda bulunmalarını sağlamak amacıyla kuruldu.

İş dünyası ile işbirliği içinde engellilerin sosyal yaşamın ve üretim sürecinin içinde bulunmalarına yardımcı olmak amacıyla kurulan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde bugün tekstil, mantarcılık, sebze, meyve ve çiçek (sera) yetiştiriciliği bölümleri kuruldu.

Bu bölümlerde halen 70'i engelli

olmak üzere 83 kişi istihdam ediliyor. Yapılan üretimin bir bölümü ihraç ediliyor.

Engelliler genel olarak iş yaşantılarına ilk kez burada başlıyor, sanat okulu gibi çalışan bu merkezde adaptasyon ve eğitim tamamlandıktan çalışanlarımızın kendine güvenleri artıyor, ortaya çıkan sinerji ile çok güzel işlere imza atıyorlar. Hatta bir çok engelli çalışanımız geliştirdikleri yetenek ve birikimleri ile bölgemizdeki daha farklı kurumlara transfer olabiliyor." dedi. Ayhan Zeytinoğlu, bu modelin yaygınlaşması için çaba göstermeye

hazır olduklarını belirterek; "Bu model kendi kendini geliştiriyor, finansa ediyor. Herhangi bir dış katkı arayışına da gerek yok." şeklinde konuştu.

Dünya Odalar Federasyonu (WCF) Genel Konseyi üyeliğine 2014 – 2016 yılları için Avrupa Bölgesi'nden yeniden seçilen KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu mart 2014'te Milletlerarası Ticaret Odası'nın (ICC) Paris'te bulunan genel merkezinde yapılan Konsey toplantısındaki sunumuyla Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi ve faaliyetlerini bizzat tanıtmıştı.

[bizimköy ►



**BURADA:
BİZİMKÖY'ÜN DOĞMASINA
VESİLE OLAN,
ARAZİMİZİN BAĞIŞLAYICISI
BN. BEATRICE BRÜNNINGER
YATMAKTADIR
RUHU ŞAD OLSUN.**

Beatrice Brunninger'in hayali gerçek oldu

Beatrice Brunninger'in 1917 yılında Avusturya'da doğmuş.

Hayat O'nu 1948'de savaş yıllarından hemen sonra Türkiye'ye getirmiş. Ümraniye'de küçük bir barınakta yaşama-ya başlamış. Beatrice Brunninger'in tutkulu hayvan sevgisi ona hayvan barınakları kurdurmuş. Arazi yatırımları yapmış. Sonunda bu sevgi İzmit'in yakınlarında Karaabdülbaki Köyü'nde 72 dönüm büyüklüğündeki bir alana büyük bir hara kurmasına yol açmış. Burada köpekleriyle yaşamış, yarış atları yetiştirmiş.

Evlenmiş, eşini burada kaybetmiş. Üstelik ateşli bir hastalık geçiren kızı da zihinsel engelli olmuş. Hayatı tek varlığı olan zihinsel engelli kızı için bu haranın yanında zihinsel engelli çocuklara yönelik bir bakım ve rehabilitasyon merkezi kurmuş.

Zamanının büyük bir kısmını bu merkezde özürli çocukların eğitimiyle ilgilenerek geçirmiş. Merkezde kızıyla aynı kaderi paylaşan çocuklarla ilgilenmiş. Zihinsel engelli kızını da 16 yaşında kaybettikten sonra hayatını bütünüyle engellilere adanmış.

Beatrice Brunninger 10 Aralık 2001'de 84 yaşında ölmüş. Elinde kalan değerli arsaları da engellilerin hizmetinde kullanılması için Türk Anneler Derneği'ne bağışlamış.

Bu arada 1999 depreminden sonra Kocaeli'de engellilerin sayısında patlama yaşanmış. Ve fikir biraz da hayatın bu dayatmasıyla filizlenmiş ve taraflar buluşmuş.

Kocaeli Sanayi Odası'nın öncülüğünde 2000-2003 yılları arasında proje olarak ortaya çıkarılan Bizimköy Projesi'nin inşaatı 2004 yılında Avrupa Birliği'nden ekonomik yardım alınmasıyla başlamış. Binaların tamamlanmasının ardından İŞKUR'dan makine, ekipman, eğitim yardımı da gelmiş. İşletme sermayesine duyulan ihtiyaç da krediyle karşılanmış.

Beatrice Brunninger tarafından bağışlanan 72 dönüm arazi üzerine kurulan merkez, 5 yılda tamamlanmış. Toplam maliyeti 3 milyon euro olan projenin 1 milyon 305 bin eurusu AB fonlarından, geri kalan kısmı ise proje ortakları tarafından karşılanmış.



Böylelikle Bizimköy , 2007 yılında Türkiye'nin gurur duyacağı bir sosyal proje olarak kullanıma hazır hale getirilmiş. Bizimköy Vakfı'nın kurucuları arasında KSO Türk Anneler Derneği , Milletlerarası Lions Kulübü yer almış.

İlk etapta tamamı engellilerden oluşan 230 kişinin istihdam edildiği üretim merkezinde tekstil, mantar, sera, tavşan üretim merkezi, mozaik, fason ünitesi, gıda işleme ünitesi ve meyvelik yer almış. Ancak maddi sorunlar nedeniyle merkezdeki çalışan sayısı 70 kişiye kadar düşmüş. Tavşan üretim merkezi, mozaik ve bazı seracılık bölümleri ekonomik olarak girdi sağlamayınca kapandı.

Bu süreçte adeta yardımlarla ayakta durmaya çalışan Bizimköy ikinci aşamada kurulan modelle rekabet edebilen bir işletme haline getirilmiş. Bu amaçla ihracatçı firma Metraco ile işbirliği yapılmış. Engellilerin yanısıra engelsizlerin de devrede olduğu bir model kurulmuş. böylelikle ihracata yönelik üretime geçilmiş. Şu anda Bizimköy kimsenin yardımına ihtiyaç duymadan üretim yapabilen, satabilen, ihracat yapabilen bir konumda.

Bu aşamadan sonra yeni iş alanlarının açılması da gündemde. Nitekim içinde bulunduğumuz günlerde 'cam işleme'ye yönelik bir altyapı yatırımı başlatıldı. Önümüzdeki günlerde bu yatırımın tamamlanmasıyla Bizimköy yeni bir iş koluna daha kavuşmuş olacak. Kuşkusuz çalışan sayısını da artıracak.



PROJE BİLGİLERİ

Proje, İzmit Akmeşe Yolu Üzerinde, Karaabdülbaki Köyü sınırları içerisinde , Türk Anneler Derneği ve Milletler Arası Lions Kulübüne ait 72 dönümlük arazi üzerinde kuruldu.

İnşaat Alanı	13.600 m2
Açık Alanı	58.400 m2
Kapalı İnşaat Alanı	5.400 m2
Sosyal ve İdari Bina	1.250 m2
İş Merkezleri	4.150 m2
Projenin Toplam Maliyeti	3.000.000 EURO
Temin Edilen Hibe Kredi	1.308.000 EURO
Faaliyet İçin Gerekli Kredi	1.692.000 EURO
İnşaatın Başlama Tarihi	01.01.2005
İnşaatın Bitiş Tarihi	01.09.2005
Üretim Merkezi Faaliyete Geçmesi	01.11.2005
Kocaelideki Engelli Sayısı	19.494

BİZİMKÖY MÜTEVELLİ HEYETİ

- Hasan Basri Güzeloğlu Kocaeli Valisi
- İbrahim Karaosmanoğlu Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı
- Prof. Dr.Sadettin Hülagü Kocaeli Üniversitesi Rektörü
- Prof. Dr. Ercüment Çiftçi Kocaeli Üniversitesi Rektör yardımcısı
- Bekir Yümnü Kocaeli Aile ve sosyal politikalar İl Müdürü
- Ayhan Zeytinoğlu KSO Yönetim Kurulu Başkanı
- Necmettin Bitlis Polisan Boya A.Ş. Yönetim Kur. Bşk.
- Feyzullah Okumuş Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Gen. Sek. Yrd.
- Öztekin Kaşukci Kocaeli İŞKUR İl Müdürü
- M.Şerif Kanık Özka Lastik A.Ş. Yönetim Kur. Bşk.
- Yurdagül Baysal Türk Anneler Derneği Genel Bşk.

- Cahide Aksoy Türk Anneler Derneği
- H. Leman Varnacı Türk Anneler Derneği
- Yalçın Adalan İstanbul Milletlerarası Lions Kulübü Derneği
- Fahri Özdoğru İstanbul Milletlerarası Lions Kulübü Derneği
- M. Bedri Özbilgen İstanbul Milletlerarası Lions Kulübü Derneği

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ

- Ayhan Zeytinoğlu- Başkanı
- M.Şerif Kanık - Başkan Vekili
- Feyzullah Okumuş - Muhasip Üye
- Öztekin Kaşukci-Üye
- Mehmet Barış Turabi- Üye
- ** Hüsnü Bayraktar - Vakıf Genel Müdürü

[bizimköy



Bizimköy
Engelliler  retim Merkezi Vakfı

Bizimköy' n son dönem performansı yeni yeni ödüllerle tanışmasını sağladı

2014 YILI SANAYİ KURULUŞLARI
SEKTÖREL PERFORMANS DEğERLENDİRME
ORGANİZASYONU





Bazen bir fotoğraf uzun uzun yazılardan çok daha fazlasını anlatır



[[bizimköy  



Bizimköy'de herkesin bir öyküsü var. Bu öyküde engelli olmanın nedeni ve yaşıattığı g c l kler ortak payda. Bizimköy' n verdiği umut da...

Bizimköy'  ziyaret ettiğinizde uyumlu ve titiz bir şekilde çalışan insanlar görürsünüz. Sizi en çok şaşırtan kimin engelli kimin engelsiz olduğunu ayırt edememeniz olacaktır. Gerçekten de  yle. İlk dönem sadece engellilerin çalıştığı Bizimköy'de şimdi engelliler ve engelsizler karışık olarak çalışıyorlar. Bu da hem rehabilitasyonu, hem motivasyonu artıran önemli bir unsur olarak devreye giriyor.



Bizimköy'de bir gün önce engelsiz olan insanların hayatlarına engelli olarak devam ettiklerini gösteren yaşam öyküleri de var.





Bizimköy Genel Müdürü Hüsnu Bayraktar'a göre burası normal bir işyeri değil ve olmamalı. Ancak bir yandan da ayakta kalmalı. Bunun için öncelikle yöneticilerin klasik bir işyerine göre daha farklı, daha özel, iş hedefleri kadar insani hedeflere yönelik bir yönetim anlayışı olmalı.



Bir yandan klasik bir işyeri olmayacak, bir yandan da zarar etmeyerek ayakta kalacaksınız. Peki bu nasıl olacak? Hüsnu Bayraktar'a göre öncelikle tüm takımın birbirine güven ve inancının sağlanması gerekli. Bu, işe odaklanma ve beceri geliştirme ile birleşince ayakta kalmak ve gelişmek ardından gelecektir...



[bizimköy ▶



Bizimköy'de kapı eŐiklerinden tuvaletlere kadar her unsur düşünülmüş ve planlanmıŐ.  nemli olan yaşamın daha da zorlaŐmaması.

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu "Hepimiz potansiyel olarak birer engelliyiz" derken her an her insanın yaŐamının deĐiŐebileceĐine dikkat çekmek istiyor. Bu nedenle "Gelin hep birlikte engelleri kaldıralım." diyor.

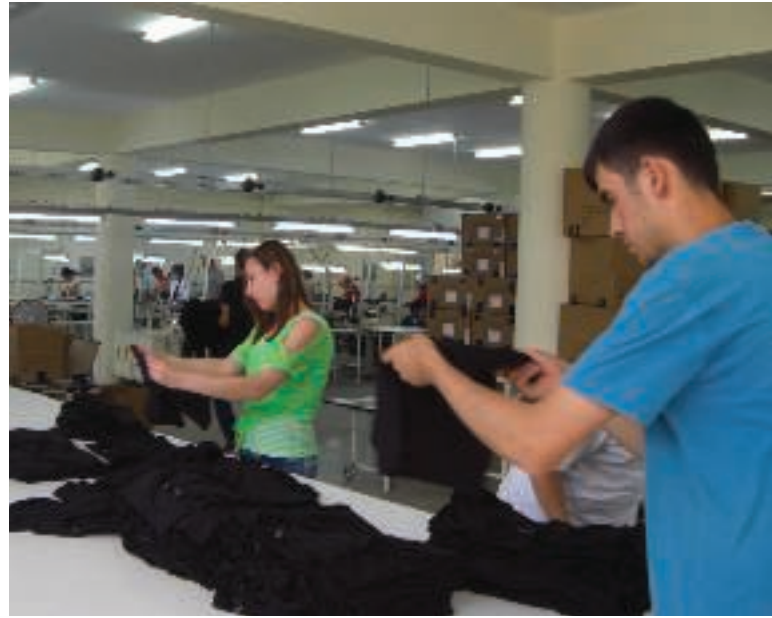


Çok k  k gibi görünen bir iş, örneğin kumaŐlarda dikimden sonra kalan ipliklerin temizlenmesi aslında rekabet için çok gerekli





Bizimköy Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar: "Bizim çalışmalarımız hem engelli kardeşlerimizin rehabilitasyonu, hem de ekonomik güçlerini artırmaya yönelik adımları içeriyor. Burada engelli engelsiz, hem yaşamımız yeni anlamlar kazanıyor, hem de işe yaramanın çok ötesine geçerek profesyonel oluyoruz."



Evde kaldıkça bakım isteyen, üstelik kendini geliştiremeyen kardeşlerimiz, buraya geldikten sonra meslek sahibi oluyor. Roller değişiyor. Aileye annelere babalara katkı başlıyor. Bu çok önemli bir değişim. Üstelik kardeşlerimizin ürettiği ürünler bugün dünyanın çeşitli ülkelerinde reyonları süslüyor.



[bizimköy ▶



Acıyı üzüntüyü çoktan aştık. Artık kendimizi geliştirme, yenilere işi öğretme zamanı.



Bizimköy, Başkan Zeytinoğlu'nun söylemiyle bir endüstri meslek lisesi gibi. Girin, adapte olun,



40'tan fazla engelli çalışanın Bizimköy'de meslek sahibi olduğunu, buradan başka kurumlara transfer olduğunu biliyor muydunuz?





Bizimköy'ün konfeksiyon bölümü, tekstil firması Metraco'ya fason üretim yapıyor. Ürünler İtalya'nın ve Hollanda'nın lüks tekstil markalarının etiketiyle Avrupa'da satılıyor. Şirket, hem bir sosyal sorumluluk projesi gerçekleştiriyor, hem İstanbul'daki fason üreticilerden daha uygun bir fiyata iş yaptırıyor



Eleman alımında İşkur ile işbirliği yaptıklarını hatırlatan Hüsnü Bayraktar; "Bizimköy'ün büyümesinin mutlaka dengeli olması lazım. Yeni eleman talebimiz de sürüyor. Nitekim programımızda 20 yeni engellinin işe alınması var. Bu arada gelir gider dengesini de yakından takip ediyoruz." diyor.



[bizimköy ▶



Bizimköy'ün gelir kaynaklarından biri de mantarcılık. Yılda 100 ila 120 ton mantar üretiliyorlar. Bu bölümde de 9 engelli çalışıyor.



Bloomberg HT TV/Haber Koordinatörü Ali Çağatay da Bizimköy'ü ve tüm üretim birimlerini ziyaret ederek röportaj yaptı



Mantar eskiden en çok zarar edilen bölümdü. Günde 1 ton mantar çevredeki yerleşim merkezlerine satılmaya çalışılıyordu.





Bizimköy Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar'a göre Bizimköy'deki iş ortamı aile ortamından farklı olmamalı. Aslında bu ortamda mesai yapmak bile nadir görülen hallerden. Öyleki biraz gecikme olsa servisleri karşılayan ailelerden telefonlar geliyor.



Bizimköy'ün işbirliği içinde oldukları bir kuruluş da Kocaeli Büyükşehir Belediyesi. Bizimköy seralarında Belediye için mevsimlik çiçek üretiliyor. Bu arada Belediye Bizimköy'ün 8 noktadan kalkan ve engellilere yönelik özel donanım içeren servislerin de finansmanını sağlıyor.



Sel suları Kartepe’de sanayiciyi vurdu

23 Haziran 2015 günü Kartepe ilçesinde yaşanan şiddetli yağmur sonucu oluşan sel sularından Eşme’de Çekok, Acısu bölgesinde Scattlını, Demir Stand, Leron Mobilya ve Cem Bialetti adındaki sanayi kuruluşları olumsuz olarak etkilendi.

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, bu bölgede bulunan ve sel sularından olumsuz etkilenen sanayi kuruluşlarını ziyaret ederek, “Geçmiş Olsun” dileklerinde bulunarak, gereken destek ve yardım katkısı sağlayacaklarını söyledi.

KSO Başkanı Zeytinoğlu, Acısu Bölgesinde Scattlını Kuruluşunda İdari Amiri Ali Avcı ve Üretim Mühendisi Selen Gökdemir’le, Demir Stand fabrikası sahibi Sadık Ejderoğlu, Leron Mobilya da Turan ve Kemal Turfanda, Cem Bialetti fabrikasında da Tuncer Beygül ile görüşerek oluşan zararları hakkında bilgi aldı.



Leron Mobilya'nın sahipleri Turan ve Kemal Turfanda kardeşler KSO Başkanı Zeytinoğlu'na sel sularının getirdiği olumsuzlukları aktardılar



Cem Bialetti Fabrikası Yetkilisi Tuncer Beygül, üretimlerinin durmadığını belirterek, mutlaka önlem alınması gerektiğini söyledi



Demir Stand Sanayi'nin sahibi Sadık Ejderoğlu, KSO Başkanı Zeytinoğlu'na önemli zarar gördüklerini ve üretimin durduğunu söyledi

Acısu bölgesinde bulunan Scattlını fabrikası idari Amiri Ali Avcı sel sularının girdiği alanı gösterdi



Bilişim Vadisi 2016 yılının sonunda bitecek

Bilişim Vadisi'nde incelemelerde bulunan Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık projenin 2016 yılı sonunda biteceğini açıkladı.

Haziran ayında Kocaeli'nin Gebze İlçesi Muallim Köyü'nde yapım çalışmaları devam eden Bilişim Vadisi'ni ziyaret eden Bakan Fikri Işık'a Bilişim Vadisi Proje Müdürü Selçuk Küçük tarafından kısa bir brifing verildi.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Bilişim Vadisi'nin Türkiye'nin ve bölgenin en önemli projelerinden biri olduğunu söyleyerek, şunları kaydetti:

"Bilişim Vadisi projesi büyük bir hızla ilerliyor. Artık alt yapı çalışmaları son noktaya geldi. Önümüzdeki 3 ay içerisinde alt yapı çalışmasının 1. ve 2. etabını bitirmeyi hedefliyoruz. Net arzumuz 2016'nın sonuna doğru Bilişim Vadisi'nde hayatın resmen başlaması. Bunu başardığımız zaman da 2., 3., ve 4. etabı da tamamlayacağız. Şu anda her şey programa uygun yürüyor."

Bilişim uzmanı ihtiyacının karşılanması için de proje başlattıklarını söyleyen Bakan Işık, şunları söyledi:

"Bu projenin özellikle Kocaeli ayağını Gebze Teknik Üniversitesi ve Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve İŞKUR'u birlikte çalıştıracacağız. Kocaeli'de üniversite mezunu olup işsiz gençlerimizden bilişime yat-



kın olan gençlerimize çağrı yapıp onların bilişim alanında uzmanlaşması için ve bu eğitimin sonunda da uluslararası geçerli bir sertifika alması için çalışmalarımızı Eylül ayında başlatmış olacağız."

Bilişim Vadisi'nin temelleri Mayıs ayında atıldı

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, bilgi ve iletişim teknolojileri alanında yaşanan gelişmelerin, toplumsal hayatı her yönüyle şekillendirdiğini belirtti. Dünyada eski iş modellerinin önemini yitirdiğine işaret eden Işık, teknolojiyle sağlanan yeni iş modellerinin üretimde verimliliği arttırdığını ve yaşam standartlarını yükselterek, hayatı kolaylaştırdığını anlattı. Sürekli büyüyen bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün dünyadaki pazar büyüklüğünün 5 trilyon dolara ulaştığına dikkati çeken Bakan Işık, şöyle konuştu:

"Bu alanda gelişmekte olan ülkelere en büyük fırsatları yazılım sektörü sunuyor. Bilişim ve yazılım teknolojileri, ülke kalkınmasının en önemli dinamiği olarak öne çıkmakta. Ülkemizde ekonomik büyüme ve sosyal refahın artması için güçlü olduğumuz geleneksel sektörlerde yüksek katma değerli üretim yapısına geçmemiz ve aynı zamanda yüksek teknoloji sektörlerinin de üretim ve ihracatımız içindeki payını arttırmamız gerekiyor. Bunu gerçekleştirmek için odaklanmamız gereken alanların başında Ar-Ge, inovasyon, marka ve tasarım geliyor. Odaklanma-



mız gereken bir diğer konu da mal ve hizmet üretimi gerçekleştirdiğimiz bütün alanlarda bilişim teknolojilerindeki etkinliğimizi arttırmak."

- Bilişim Vadisi, Türkiye'nin bilişim üssü olacak

Bakan Işık, şöyle devam etti: "3 milyon metrekarelik alana yayılan bu vadi, bilginin teknolojiye, teknolojinin de ürüne dönüşeceği Türkiye'nin bilişim üssü olacak. Akademinin, sanayinin, girişimcilerin, fikir üretiminin, akıllı ve alın terinin buluşacağı 1,25 milyon metrekarelik Ar-Ge ofis alanına sahip bu vadide, sadece bilişim firmaları değil, bilişim teknolojilerine dayalı üretim yapmak isteyen tüm Ar-Ge firmaları da yerlerini alacak. Bilişim Vadisi'nde, kuluçka merkezleri, uluslararası yenilik ve teknoloji transfer ofisleri ve prototip atölyeleri (Fab-Lab) ile güçlü bir sinerji oluşacaktır. Bilişim Vadisi, çevresinde oluşturacağı ekosistemle birlikte 5 bin Ar-Ge firması ve yaklaşık 100 bin çalışanın kullanabileceği büyük rekreasyon ve spor alanları, eğitim tesisleri ve sosyal donatılarla zengin bir yaşam alanı haline gelecektir."

Kocaeli Genç Girişimciler İcra Kurulu üyeleri iftarda biraraya geldi



Kocaeli Genç Girişimciler İcra Kurulu Üyeleri ve eşleri geleneksel iftar organizasyonunda bir araya geldi.

Kocaeli Sanayi Odası Sosyal Tesislerinde gerçekleştirilen iftara Kurul Başkanı Birol Bozkurt, Kurul Üyeleri Erdem Kodal, Tolga Aysel, Yasin Akyol, Fikret Yıldırım, İlker Can Dönmez, Atalay Kaya, Sait Ertuğ, Ayşe Atalay Kiroğlu, İbrahim Aydoğdu, Oğuzhan Keleş, Fatih Fidan ve eşleri katıldı. Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabi ve Kurul Sorumlusu Seçkin Ökte de söz konusu iftarda hazır bulundu. Kurul üyeleri iftar yemeğinin ardından kurulun faaliyetleri hakkında fikir alışverişinde bulundular.

Kocaeli'de iftar yemekleri sürüyor



Kocaeli ilinde Ramazan'ın gelmesi ile beraber iftar programları da hız kazandı. Birçok belediye, kurum; birlik ve beraberliği, kaynaşmayı sevgi ve hoşgörüyü bünyesinde barındıran Ramazan ayında Tasavvuf geceleri, söyleşi ve sohbetler, şiir dinletileri, Kuran-ı Kerim tilavetleri ve ilahi konserler ile çocuklar için eğlenceli programlar hazırlıyor.

Başiskele Belediyesi Ramazan etkinlikleri'ne 22 Haziran 2015 Pazartesi günü başladı ve etkinlikler 15 Temmuz 2015 tarihine kadar devam edecek.

1 Temmuz akşamı Darıca Belediyesi mahalle iftarlarının adresi ise Osmangazi Mahallesi olurken, programlara yoğun ilgi gösteren mahalle halkı hep birlikte iftarını açtı. Darıca'da mahalle iftarlarının devam edeceği belirtilir-

ken; Çayırova Belediyesi ilk iftarı Yenimahalle'de kurdu. Toplu iftar programlarına katılan Belediye Başkanı Şevki Demirci, Ramazan ayı boyunca 9 mahallede 14 farklı noktada toplu iftar programları gerçekleştireceklerini söyledi.

Karamürsel '4 Temmuz' şenlikleri ise bu yıl iftarla kutlandı. Saat 10:00'da Amiral Karamürsel Alp'in kabrine şükran ziyareti sonrası, 10:30'da Atatürk Anıtı'na bırakılan çelenk ile devam etkinlikler, bu yıl düzenlenen halk iftarı ile son buldu. İlhan Çınar alanında gerçekleştirilen etkinliğe binlerce kişi katıldı.

Kocaeli ilinde Ramazan ayı bitimine kadar iftar etkinlikleri devam edecek.

Cildinizi güneşten korumak için '30 dakika' Erken Davranın



Güneşin zararlı etkileri herkes tarafından biliniyor ve cildi bu zararlı etkilerden yaz – kış korumak gerekiyor. Anadolu Sağlık Merkezi Deri Hastalıkları Uzmanı Doktor Figen Akın, güneşe çıkmadan 30 dakika önce mutlaka hem UVB hem de UVA'dan koruyan ürünler kullanılması gerektiği konusunda uyarılarda bulunuyor. Akın, "Güneş ışınlarının cildi kurutucu etkilerini azaltmak için cilt tipinize uygun koruyucular kullanılmalı, sabah-akşam düzenli olarak nemlendirici sürülmeli, cilt nemini arttırmak için bol su tüketilmeli (günde en az 6-8 bardak), A, C ve E vitamininden, omega-3'den zengin beslenilmelidir" diyor.



Yaz döneminde yüksek sıcaklık ve güçlü güneş ışınlarına maruz kalarak kuruyan cilde daha çok özen göstermek ve güneşin zararlı ışınlarından korunmak gerekiyor. Güneşten koruyucuların etkili olabilmesi için güneşe çıkmadan 30 dakika önce güneş göreceği bölgelere uygulanması gerektiğini söyleyen Anadolu Sağlık Merkezi Deri Hastalıkları Uzmanı Doktor Figen Akın, "Güneş koruyucu seçilirken cilt tipine uygun ürünler tercih edilmelidir. Kişinin yanmadan güneşte kalabileceği süreyi ifade eden SPF miktarı yani koruma faktörü açık tenlilerde en az 50 olmalıdır ve bu ürünler mutlaka güneşe maruz kalınmadan yarım saat önce cilde uygulanmalıdır" diyor. Akın, güneş koruyucu ürünlerin kullanım ömrünün 1 yıl olduğuna da dikkat çekiyor.

- Yağlı ciltlere losyon, kuru ciltlere krem uygulanmalı

Güneşten koruyucu ürünlerin cilt tipine uygun olmasının önemine vurgu yapan Dr. Figen Akın, "Yağlı ciltlerde losyon, kuru ciltlerde ise krem formları tercih edilmelidir. SPF miktarı ise ten renginin açıklığına ya da koyuluğuna göre belirlenmelidir. Suya dayanıklı ürünler kullanılarak 3 – 4 saatte bir kullanım tekrarlanmalıdır ancak bu ürünlerin siyah nokta ve akne yapıcı etkileri olabildiğinden aşırı kullanımdan kaçınılmalıdır. Güneşten koruyucu ürünlerin paraben (koruyucu kimyasal) içermemesine de özellikle dikkat edilmelidir" diyor.

- Çocuklarda ciltte tabaka oluşturan fiziksel güneş koruyucular tercih edilmeli

Akın, "Ciltte bir tabaka oluşturan 'fiziksel güneş ko-

ruyucular' olarak adlandırdığımız koruyucular sistemik olarak emilmezler ve güneş ışığını yansıtarak etki yaparlar. Bu nedenle çocuklarda fiziksel güneş koruyucular kullanılmalıdır" diyor. Çocuklar için geniş bir yüzeye etki eden renksiz sprey formların kullanılması gerektiğini de belirten Akın, parfüm ve paraben içermemesine de dikkat edilmesi gerektiğini söylüyor.

Deri Hastalıkları Uzmanı Doktor Figen Akın, yetişkinlerde ve çocuklarda güneşe bağlı cilt kuruluklarında yoğun nemlendiricilerin (üre ve lipoik asit vb. içeren) güneşe çıkmadan önce ve su ile temastan sonra kullanılması gerektiği konusunda uyarıyor. Akın, "Güneşe maruziyet sonrası basit bir kızarıklık meydana gelmişse cilde soğuk kompresler, epitelizan kremler ve nemlendiriciler kullanılması uygundur. Eğer ciltte kızarıklık aşırı ise, su toplamaları gibi şiddetli reaksiyonlar varsa mutlaka dermatoloğa başvurulmalıdır" diyor.



AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU



Avrupa İşletmeler Ağı, Avrupa Birliği ile ilgili konularda, özellikle KOBİ ölçeğindeki kurumlar için önemli başvuru noktalarından biridir. Bu ağ, belirgin sorulara ana dilde ve pratik yanıtlar sunmak üzere organize olmuştur. Yapı içinde yaklaşık 600 adet yerel organizasyon bulunmaktadır, bu organizasyonlar yaklaşık 4 bin çalışanı ile girişimcilere rekabetçi güçlerini desteklemek amacıyla hizmet vermektedir. Yaklaşık 4 bin çalışanın birbiri arasında iletişim kurmak için yapılandırılan ağ üzerinde iletişime geçtiğimiz KOBİ'lerin bilgileri potansiyel işbirliği fırsatları için yayınlanmaktadır. Projenin amacı projeye dahil olan tüm ülkeler arasındaki ekonomik faaliyetleri geliştirmek ve genişletmektir.

Bu bağlamda, Avrupa İşletmeler Ağı Doğu Marmara Konsorsiyumu'nun bir parçası olan Doğu Marmara ABİGEM yayınlanan yabancı KOBİ profillerini Türk firmalar ile paylaşmakta ve Türk firmaların bilgilerini ticari işbirliği profil formu oluşturarak sistemde yayınlamaktadır. Ticari yada teknolojik işbirliği fırsatı arayan, dışa açılmak ve pazar payını genişletmek isteyen firmalar ücretsiz olarak bu hizmetimizden faydalanabilirler.



Yayınlanan profiller hakkında bilgi almak yada firmanıza uygun profili aramak için Doğu Marmara ABİGEM ile iletişime geçebilirsiniz.

Doğu Marmara ABİGEM
Kocaeli Merkez Ofisi
0 262 323 08 56

Yelda Kanpara ve Burak Çakır
ykanpara@abigemdm.com.tr; bcakir@abigemdm.com.tr

Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

Referans no: BRDE20150504001

Otomotiv sektörüne yönelik otomasyon sistemleri üreten Alman firma, imalatını yapacağı mekanik parçalar için metal işleme (torna, freze, kaynak) alanında çalışan firmalar ile fason imalat anlaşması yapmak istemektedir.

Referans no: BRUK20140516001

Yaşlı ve engelliler için ekipman üretimi yapan İngiliz firma talepleri karşılamak için üretiminin bir kısmını fason yapacak plastik enjeksiyon, poliüretan kalıp, saç metal ve boru işleri alanında tecrübeli imalatçı firmalar aramaktadır.

Referans no: BRR020140428002

Kesme ve kaynak malzemeleri ve bunlar için koruyucu malzemelerin satışını yapan Romanyalı firma bu alanda üretim yapan imalatçı firmaların Romanya azarında distribütörlüğünü yapmak istemektedir.

Referans no: BRRS20141205001

İnşaat sektöründe profil, epoksi boya ve sıva, banyo aksesuarları satışını yapan Sırp firma bu alanda üretim yapan imalatçı firmaların Sırbistan pazarında distribütörlüğünü yapmak istemektedir.

Referans no: BRIN20140506001

Kauçuk parça imalatı yapan Hint firma Avrupa pazarı için benzer alanda faaliyet gösteren ortaklar ile özellikle demiryolu sektörü için ortak Ar-Ge ve ürün geliştirme çalışması yapmak istemektedir.

Referans no: BRES20130709001

Endüstriyel makina satışı yapmakta olan İspanyol firma ülkesinde pazarlamasını yapmak istediği ekstrüzyon, metal bükme, profil imali, çelik hasır imali, ip ve halat yapım alanlarında yenilikçi makineler imal eden üreticiler aramaktadır.

Referans no: TOIT20150209001

İtalyan KOBİ, düşük maliyetli elektromekanik enerji depolama sistemi (volan) LCF prototipi geliştirmiştir. Özellikle endüstriyel makine LCF uygulamaları için, sistemi optimize etmek ve onu sanayileşmesi için, enerji verimliliği, depolama ve yönetimi, akıllı şebeke, sürdürülebilir hareketlilik, vb ile ilgili projeler için teknoloji araştırma işbirliği ve teknik işbirliği için ortaklar aramaktadır.

Referans no: 13 RB 1B1N 3RR1

Sırp firma gelgit ve rüzgar enerjisi kullanımına yönelik yeni kavramlar geliştirmiştir. Geleneksel türbinleri göre avantajları küçük boyut, yüksek verimlilik, yüksek güvenilirlik, düşük titreşim, daha az gürültü ve beklenmedik rüzgar yönü değişikliklerinde kolay adaptasyondur. Şirket Lisans, ticari veya Teknik işbirliği için ortaklar ve teknoloji geliştirmek için araştırma enstitüleri ile işbirliği aramaktadır.